LeasePlan magazín

LeasePlan | **16. ročník** | léto 2016 | **45 Kč**

Srovnávací jízdy

v Mostě podpořili Aleš Valenta a Martin Macík

Konfigurátor operativního leasingu

od LeasePlanu boduje u prodejců i klientů

LeasePlan

It's easier to leaseplan

KIA

The Power to Surprise

Pro ty, co si nemusí nic dokazovat.

Zcela nová Optima vás dokonale představí ještě dřív, než vůbec vystoupíte. Nechte ji odhalit vaše silné stránky a vydejte se na cestu byznysem, kterou si sami zvolíte.

Kia Optima: Kombinovaná spotřeba 4,2–4,4 l/100 km. Emise CO_2 110–116 g/km. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní. 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 **Odborné poradenství**
Konzultanti LeasePlanu dokážou klientům ušetřit miliony

8 **Srovnávací jízdy**
Hosty LeasePlanu provázel olympijský vítěz

12 **LeasePlan a sport**
Oranžovo-černý Albatross

14 **Rozhovor LP magazínu**
V ICT má každý problém řešení

16 **Partneři LeasePlanu**
T-SOFT: Od kybernetických hrozeb k dětským pohádkám

18 **Opravy skel**
Nebojte se scelování

20 **Novinky v nabídce**
Prodejci vozů oceňují novou leasingovou kalkulačku LeasePlanu

22 **LeasePlan podporuje**
Kateřina Klasnová: Handicapem život nekončí

24 **LeasePlan MobilityMonitor**
Auto bez řidiče by vyzkoušelo 71 % lidí

26 **LeasePlan MobilityMonitor**
V prosazování „zelené mobility“ je Západ dál

32 **Klient LeasePlanu**
Oriflame staví na úctě k lidem a přírodě

34 **Očima expertů**
Služební automobil k soukromý účelům nabízí většina firem. Ale jen někomu

36 **Účtování leasingu**
Co přinese nový účetní standard IFRS16

40 **Operativní leasing a daně (54. část)**
Řešení pokut vyžaduje velké administrativní i finanční náklady

40 **Změny v síti smluvních partnerů**

41 **Drivers’ Club**
Vyhrajte Volvo XC90 na víkend!

42 **Mezi vysokoškoláky**
LeasePlan a VŠE: Vzájemná inspirace

46 **Talenty LeasePlanu**
Zaměstnancem roku je Lukáš Podroužek

50 **Cestování ve středověku**
Od dvojkolky k bojovému vozu

52 **Zábava / Křížovka**

Editorial

Vážení čtenáři,

dovolte mi, abych Vás pozdravil ještě předtím, než vyrazíte za letními zážitky. Nedávno jsem četl výsledky průzkumu, podle nějž výrazně klesá počet lidí, kteří na dovolenou létají. Adekvátně tomu stoupá procento těch, kdo upřednostňují jízdu autem. Letos prý po vlastní ose vycestuje více než polovina z nás. Jistě i pod vlivem mezinárodní situace, která nabourala důvěru v bezpečné létání. Jenže více aut na silnicích s největší pravděpodobností přinese také delší kolony a co je horší – i vyšší počet nehod. Buďte proto opatrní! A když už se přeci jen na cestách dostanete do problémů, víte, koho volat. LeasePlan Vám pomůže v jakoukoli denní i noční hodinu, doma i za hranicemi.

Smyslem našeho full-service leasingu je zbavit Vás starostí s firemními vozy. A také Vám ukázat cestu, jak při správě flotily zbytečně neutrácet. V poslední době evidujeme větší poptávku po detailních analýzách efektivity fleetů. Zajímají se o ně zákazníci na celém světě. Naše centrála proto vyškolila padesát specialistů, kteří tyto nadstandardní, vysoce sofistikované analýzy poskytují. Mezi nimi i Jiřího Kota z našeho oddělení Business Development. V samostatném článku se můžete dočíst, kolik peněz dokáže klientům ušetřit. Často jde doslova o miliony.

Profesionální analýzy se vždy opírají o aktuální data. Nejnovější poznatky například potvrzují obavy, které jsem už před časem vyslovil v souvislosti s krátkodobými, konkrétně ročními pronájmy. Trh s ročními vozy začíná být přesycen, a to se odráží na jejich zůstatkových cenách. Leasingové společnosti proto musí přehodnotit svou strategii v této specifické kategorii vozidel. Ani my se úpravám nevyhneme.

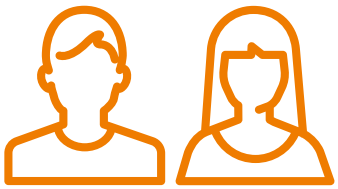
Rozšířené konzultační služby jsou jednou z novinek, jimiž hodláme svou nabídku posunout na ještě vyšší úroveň, a tím podpořit Váš pozitivní náhled na naši spolupráci. Věřím proto, že se i nadále budeme setkávat v přátelské atmosféře, jako tomu bylo například na květnových srovnávacích jízdách v Mostě anebo před několika dny na turnaji v Albatross Golf Resortu. Děkuji všem za účast a budu se těšit na další společné akce.

Ať se Vám léto vyvede podle Vašich nejsmělejších plánů!

Přeji Vám krásné jaro!

Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika

Číslo měsíce



54 %

Více než 54 % zaměstnanců české pobočky LeasePlanu má vysokoškolské vzdělání. Firma navíc dlouhodobě spolupracuje s některými vysokými školami – více se o tom dočtete v článku na str. 42–44.

LeasePlan na Tour de Fleet

Ve čtvrtek 21. dubna se na brněnském Masarykově okruhu konalo letošní první setkání Tour de Fleet. Přijelo na něj přibližně 300 manažerů firem provozujících vozové parky i jejich dodavatelů. V rámci odborného programu vystoupil také Tomáš Friedel, který má na starosti aktivity LeasePlanu v moravských regionech. Věnoval se otázce financování, konkrétně tématu celkových nákladů na provoz (TCO). Upozornil, že LeasePlan dnes stále více sází na konzultační služby, které mají za cíl pomoci klientům provozovat svá auta co nejefektivněji. *„Máme nové oddělení konzultačních služeb, které ze vzorku našich vozidel v provozu, jichž je aktuálně 20 000, získává cenná data a na jejich základě se poté snaží pomoci klientům, aby byl jejich vozový park co nejefektivnější.“*

Hamburgery pod dohledem profesionála

Šéfkuchař Michal Nikodem přivítal 28. dubna v kulinářském ateliéru Ola Kala patnáct společných hostů LeasePlanu a firmy PSA Peugeot Citroën. Naučili se, jak připravit hamburger s nadýchanou křupavou houskou, domácí majonézu, různě ochucené dipy i jiné omáčky, pečené brambory s bylinkami a jako dezert šťavnaté brownies plné čokolády. Výsledek ocenili nejen oni sami přímo na místě, ale doma pak zcela jistě i jejich nejbližší.

Ostrava
ve francouzském stylu

Ve spolupráci s Francouzsko-českou obchodní komorou uspořádal LeasePlan 26. května turnaj v pétanque pro své klienty a obchodní partnery z Ostravska. V areálu Hornického muzea v Ostravě-Petřkovicích se utkaly tříčlenné týmy o ceny od společností Andros, Jan Becher, Renault, Vinařství Syfany a také od zámku ve Žďáru nad Sázavou. Turnaje v tradiční francouzské hře na pomezí sportu a společenské zábavy se už staly tradiční součástí akcí, které LeasePlan chystá pro své přátele.

Bílí tygři
ulovili historický titul

Hokejisté Liberce vyhráli extraligu. Bílí tygři, mezi jejichž partnery patří i LeasePlan, tak pro město pod Ještědem vybojovali historický první mistrovský titul. Cestu k poháru navíc zvládli zcela suverénně: v základní části soutěže pokořili rekord v počtu získaných bodů i vítězství a v play-off je ve třech sériích dokázala porazit pouze pražská Sparta – dvakrát ve finále. V ostatních čtyřech duelech ale na liberecké hokejisty nestačila, a ti tak mohli 24. dubna v pražské O2 Areně zvednout nad hlavu vysněný pohár.

Konzultanti LeasePlanu dokážou klientům ušetřit miliony

Odborné konzultace patří mezi přirozené součásti služeb, které LeasePlan poskytuje svým dlouhodobým zákazníkům. Poptávka po nich roste. Proto na úrovni korporace vznikl nápad na vytvoření skupiny speciálně vyškolených konzultantů, kteří začali vybraným zájemcům poskytovat poradenskou pomoc, jež jde svým rozsahem nad rámec standardní péče o klienty. Zhruba padesát poradců bylo vytipováno ve všech 32 zemích, v nichž dnes LeasePlan působí. Jedním z nich je i Jiří Kot z oddělení Business Development české pobočky.

Smyslem celého projektu je nalézat prostor k ještě většímu zefektivnění provozu klientských firemních flotil. *„Právě snaha o větší hospodárnost je pro většinu zákazníků hlavním impulzem pro to, aby začali využívat naše služby. Vzhledem k velikosti našeho portfolia – LeasePlan provozuje přes 1,5 milionu vozidel – ale není reálné poskytnout všem zákazníkům detailní analýzy. Právě proto přišel nápad na vytvoření týmu poradců, kteří budou schopni nabídnout sofistikovanější služby,“* říká Jiří Kot.

Propracovaný systém nástrojů

Při své práce využívá propracovaný systém nástrojů, který mu pomáhá identifikovat slabá místa a posléze formulovat kroky k jejich nápravě:

- **Benchmark.** Konzultant nejdříve porovná data o klientovi s relevantními čísly z trhu. Zajímá ho, jak si klient co do nákladovosti flotily vede v porovnání s firmami působícími ve stejném oboru jako on. Jiné náklady vyžaduje třeba flotila IT společnosti a jiné flotila stavební firmy. Studuje se přitom skladba vozidel, délka jejich užívání, nákupní podmínky, celkové náklady na provoz, tedy tzv. TCO, a podobně.

- **Analýza cash flow.** Tento nástroj klientovi ukáže, jaký vliv má dosavadní způsob pořizování a správy vozidel na toky jeho firemních peněz. Poradce mu zároveň předloží porovnání alternativních způsobů financování, které obsahuje srovnání provozních nákladů, nákladů na financování a dostupnosti finančních prostředků.

- **Car policy scan.** Jde o identifikaci oblastí, které jsou nesprávně popsány v existující interní směrnici klienta o přidělování služebních vozidel, případně v ní zcela chybějí. To může způsobovat nejasnosti a výsledkem mohou být zvýšené náklady.

- **Fleet audit.** Všechny získané poznatky se využijí v souhrnném auditu, který rozebere aktuální stav vozového parku klienta včetně nákupních podmínek, správy flotily, ale i interních administrativních nákladů. *„Málokdo si totiž uvědomuje, že firemní auta nepolykají peníze jenom při jejich pořizování a následném provozu, ale že s nimi souvisí spousta faktur a dalších dokladů, které někdo musí zpracovávat. To samozřejmě něco stojí. Je proto zapotřebí nalézt takové řešení, které generuje co nejméně administrativní zátěže,“* vysvětluje Jiří Kot.

„Nikdo neví o autech tolik, co my“

Zájem o služby odborníků, kteří ve flotilách dokážou nalézt cesty k úsporám, je veliký. Na trhu proto působí i řada nezávislých konzultantů. Podle Jiřího Kota jsou ale ve zřejmé nevýhodě, a proto nemohou dát zákazníkům tolik jako lidé, kteří mají k dispozici zázemí a znalosti globálně působícího poskytovatele fleet managementu: *„Nikdo neví o autech tolik, co my. Ani nemůže. Jenom v České republice dodáváme každým rokem na silnice přes pět tisíc nových vozidel, podobný počet naopak prodáváme. Na úrovni celé skupiny LeasePlan jsou to statisíce vozů. O každém autu víme, jaké náklady skutečně vyžadovalo, jak často se porouchalo, jak dobře se prodalo na trhu ojetin… My tedy ve svých analýzách pracujeme s konkrétními čísly, která navíc neustále aktualizujeme. Oproti tomu nezávislý poradce je odkázán na obecné údaje. Pak je tu ještě otázka zodpovědnosti. Nezávislý poradce vám řekne: ‚Když uděláte to a to, ušetříte tolik a tolik. Tady je moje faktura.‘ A jde dál, implementace jeho rad už je na klientovi. My svá doporučení ve flotilách zákazníků sami aplikujeme, a neseme tak kůži na trh.“*

Podle Jiřího Kota existuje prostor k úsporám prakticky v každé flotile. Jenom v loňském roce vypracoval podrobnou analýzu pro 42 zákazníků firmy anebo zájemců o její služby. V souhrnu u nich identifikoval reálnou potenciální úsporu ve výši 71 000 000 korun, to je v průměru zhruba 1 700 000 na jednu flotilu. Popovídat si s Jiřím Kotem o tom, jak ušetřit na firemních autech, se prostě vyplatí…

Příklad z praxe

Nedávno Jiří Kot řešil problém ve firmě s dvaceti vozidly, která jsou provozována formou operativního leasingu. Přesto vedení společnosti nebylo spokojeno s vývojem nákladů: *„Zadání znělo nalézt úspory ve výši dvou milionů korun během příštích čtyř let. Ukázalo se, že firma dává zaměstnancům na výběr ze tří značek vozů a navíc ze tří úrovní výbavy v návaznosti na cenový limit dle firemní hierarchie. Doporučili jsme jí proto, aby výběr konkrétních modelů v rámci každé kategorie striktně podřídila analýze jejich celkových nákladů (TCO). Různá vozidla stejné třídy totiž v tomto ohledu vykazují i velmi podstatné rozdíly. Z toho pak plyne odlišná výše leasingových splátek. Důležité je také vědět, jak se u konkurenčních modelů liší reálná spotřeba pohonných hmot. Kromě toho jsme zjistili, že firma zbytečně utrácela v oblasti oprav poškozených vozidel. I tady jsme našli velký prostor k optimalizaci. Specifickou kapitolou pak byla otázka vyčíslení tzv. nadměrného opotřebení při vrácení vozidel na konci leasingu. Nastavením jasných pravidel lze předejít nečekaným vysokým výdajům. Celkem jsme ve flotile našli reálný prostor k úsporám ve výši 2 600 000 korun během čtyř let.“*

Typická zadání,

která dostává Jiří Kot od zákazníků:

- Jak zvýšíme kontrolu stavu firemních vozidel a snížíme interní administrativu?
- V jakých oblastech identifikujete příležitost pro dosažení až 15% snížení ročních nákladů na firemní auta?
- Jakou skladbu vozového parku, odpovídající našim potřebám, a jakou dobu užívání máme zvolit, abychom dosáhli co nejmenších nákladů?

Podrobnější informace o možnostech vypracování detailní analýzy správy firemní flotily vám poskytne vaše kontaktní osoba v LeasePlanu.

Hosty LeasePlanu provázel olympijský vítěz

Nejen desítky nejnovějších modelů předních automobilek, ale třeba i účastník letošního ročníku Rallye Dakar a dokonce i jeden olympijský vítěz čekali na hosty tradičních srovnávacích jízd, které letos LeasePlan uspořádal na Polygonu Most.

Ve známém motoristickém areálu se 19. května sešly téměř dvě stovky odborníků z řad klientů a dalších obchodních partnerů firmy, kteří přijeli vyzkoušet 52 vozů sedmnácti značek. Testovací jízdy jsou pravidelnou součástí akcí, které LeasePlan v průběhu roku organizuje. „Hlavně manažeři, kteří mají vliv na výběr vozů do firemních flotil, oceňují možnost vyzkoušet v jeden den za identických podmínek jízdní vlastnosti konkurenčních modelů. Získají tak lepší představu o jejich kvalitách, což jim pomáhá v rozhodování o skladbě autoparku," říká marketingový manažer LeasePlanu Tomáš Bursík.

Kromě samotných srovnávacích jízd byl pro hosty připraven doprovodný program – mohli si zazávodit v motokárách, vžít se do pocitu šampionů na simulátoru formule 1 anebo si procvičit řidičský um na trenažéru bezpečné jízdy.

Velkou zvědavost vzbuzoval žlutý speciál, který na začátku roku absolvoval proslulou dakarskou rallye. Řídil ji Martin Macík, jenž ve své kategorii dojel na devatenáctém místě. S nákladem a palivem vůz váží až 10 tun. Motor značky Gyrtech má objem 13 litrů a při ideální teplotě dosahuje výkonu 970 koní. Maximální rychlost činí 200 km/h, i když na Dakaru je pro kamiony omezená na 100 km/h. Tak trošku šílená je spotřeba: speciál při závodě spolyká i 150 litrů na 100 kilometrů. „Lahůdkou“ bývá výměna kola při defektu – váží totiž 140 kilogramů a drží jej deset šroubů.

Fandové do aut si prostě přišli na své. Mnozí si navíc odnesli podpis Martina Macíka i další známé postavy českého motosportu Tomáše Vavřince. A jako třešničku na dortu využili příležitosti popovídat si s olympijským vítězem v akrobatickém lyžování ze Salt Lake City roku 2002 Alešem Valentou. Usměvavý sympaťák, kterého příznivci automobilů znají i jako moderátora televizní Auto Moto Revue, totiž celým programem provázel.

Motor značky Gyrtech má objem 13 litrů a při ideální teplotě dosahuje výkonu 970 koní. Maximální rychlost činí 200 km/h, i když na Dakaru je pro kamiony omezená na 100 km/h. Tak trošku šílená je spotřeba: speciál při závodě spolyká i 150 litrů na 100 kilometrů.

Oranžovo-černý Albatross

Bývalý první hráč světa, Angličan Lee Westwood, jenž v roce 2010 vystřídal na nejvyšším postu legendárního Tigera Woodse, by měl být největší hvězdou golfového turnaje D+D Real Czech Masters, který je součástí elitní série European Tour. Tato golfová lahůdka bude k mání od 18. do 21. srpna v Albatross Golf Resortu ve Vysokém Újezdu. Už v pátek 3. června ale na stejném místě proběhl letošní ročník tradičního turnaje LeasePlan Invitational. A také on stojí rozhodně za pozornost...

Nejslavnějším účastníkem turnaje byl vítěz z Nagana Dominik Hašek

Vždyť pro některé hráčky a hráče je právě turnaj, během nějž se Albatross vždycky převlékne do oranžovo-černé kombinace, vrcholem golfové sezony. Celkem jich do Vysokého Újezdu dorazila téměř stovka.
A i mezi nimi byla opravdová star, byť z trošku jiné části sportovního spektra: olympijský vítěz z Nagana, nepřekonatelný hokejový brankář Dominik Hašek. Programem pak prováděla herečka a moderátorka Michaela Maurerová. LeasePlan ve spolupráci s partnery akce – společnostmi Ford, Dallmayr a Wilson Staff – připravil pro účastníky atraktivní ceny i zajímavý doprovodný program. Je už pravidlem, že součástí turnaje je také charitativní sbírka. Uspořádala se i letos. 25 tisíc korun vynesla dražba litografie Dominika Haška, jejímž vítězem byl Martin Kadlec z Blue Ocean Management, 6200 Kč přispěli hráči v rámci soutěže Trouble shot a zbylou částku do konečných 50 000 Kč dorovnal LeasePlan ČR.
Celý výtěžek putoval na konto neziskové organizace Dům tří přání, která pomáhá dětem a jejich rodinám zvládat specifické náročné životní situace.

Ford

Go Further

FORD TRANSIT CUSTOM

RYCHLE A VÝHODNĚ

JE IHNED K ODBĚRU. JE ROBUSTNÍ. JE I NA SPLÁTKY S ÚROKEM JEN 2,99 %. JE SE ZÁRUKOU NA 5 LET NEBO 200 000 KM. JE TO TRANSIT. CHCETE DALŠÍ DŮVODY? STAVTE SE U PRODEJCŮ FORD NEBO NA FORD.CZ.

Ihned k odběru: nejoblíbenější verze Van 270 L1 Trend 100 k. Financování: pro podnikatele, není závaznou nabídkou na uzavření smlouvy, platí do 30. 6. 2016; individuální nabídku připraví autorizovaný partner Ford. Záruka: platí, co nastane dříve.

V ICT má každý problém řešení

LeasePlan má od dubna nového ICT ředitele. Stal se jím Aleš Radoměřský, muž, který má dvě velké vášně: moderní technologie a auta. V LeasePlanu si obojího užije měrou vrchovatou.

Jaké největší úkoly musí vaše oddělení v příštích měsících zvládnout?

Hlavním úkolem ICT oddělení ve společnosti, která nepodniká v informačních a komunikačních technologiích, je efektivně podporovat potřeby byznysu. Jsme tady pro uživatele, nikoliv oni pro nás. Od tohoto se také odvíjejí moje první kroky, které se dají shrnout do tří základních oblastí:

1. Zavádím tzv. ICT Delivery Framework. V podstatě se jedná o proces stanovující důležitost jednotlivých požadavků. Musíme se totiž zaměřit na úkoly, které mají největší přidanou hodnotu. Kromě toho popisujeme proces vlastního vývoje i závěrečného nasazení konkrétního řešení pro potřeby uživatelů, a to s kvalitní podporou.
2. V oblasti ICT Governance se zaměřuji na efektivní ICT organizační strukturu. Potřebujeme definovat specifické role, které podpoří efektivní aktivity, musíme si ale poradit i se zástupností těchto rolí.
3. A pak je tu datová aplikační architektura, kde je mým hlavním záměrem jasně definovat, jaké aplikace budeme využívat. Cílem je snížit jejich současný počet.

Svět informačních a komunikačních technologií se musí potýkat i s nejrůznějšími bezpečnostními hrozbami. Co všechno děláte pro to, aby data klientů byla dostatečně chráněna?

Vždy je nutné posuzovat míru rizika hrozeb v poměru s potřebnými finančními výdaji. Řekněme, že důraz na bezpečnost klademe naprosto adekvátně k povaze spravovaných dat. Určitě nečekáte, že vám popíšu větší detaily...

Máte jako ICT specialista nějakou noční můru, kterou byste opravdu nechtěl v reálu zažít?

V naší oblasti existuje opravdu velké množství situací, které jsou nepříjemné, nicméně noční můrou bych je nenazýval. Zastávám názor, že v naší branži se dá každá situace řešit, ostatně od toho tady experti na ICT jsou. Jsem velice rád, že právě takové specialisty v našem oddělení mám.

Kdy jste se vůbec začal o počítače zajímat? Měl jste jasno už od dětství?

Když mi bylo nějakých dvanáct let, tak jsem, asi jako většina vrstevníků, začal toužit po vlastním počítači, primárně samozřejmě na hraní her. V té době jsem také začal navštěvovat kroužek zaměřený na informatiku a postupně si zkusil napsat vlastní velice jednoduchý program. Díky tomuto zájmu jsem pak při studiu střední školy začal využívat počítač nad rámec standardní výuky a po maturitě už jsem se orientoval směrem na informační technologie – vystudoval jsem vysokou školu zaměřenou na IT a management.

Aleš Radoměřský

Sedmnáct let strávil v pojišťovací skupině Generali, kde začínal na pozici IT koordinátora. *„Právě tahle zkušenost byla pro můj další rozvoj klíčová,“* vzpomíná. Nakonec řídil celé IT oddělení v rámci Generali PPF Holdingu, kde s kolegy definoval IT strategie pro všechny společnosti holdingu ve střední a východní Evropě. Paralelně s tím budoval IT servisní společnost, přes kterou byla podporována Generali Pojišťovna v ČR a další klíčové softwarové projekty holdingu. Poslední dva roky strávil ve společnosti WincorNixdorf, kde vybudoval samostatný celek Global Delivery Centrum, jehož cílem bylo podporovat softwarové projekty v bankovním sektoru po celém světě. *„Během těch dvou let se nám podařilo vytvořit úspěšný mezinárodní tým se 130 kolegy. V posledních měsících se mě ale začal zmocňovat pocit, že bych chtěl více ovlivňovat konkrétní byznys, být blíže řešení na podporu nějakých zajímavých produktů. A zrovna v té době jsem se potkal s LeasePlanem.“*

Jak relaxujete? Útěkem mimo dosah tabletů a chytrých telefonů, anebo naopak bez nich nedáte ani ránu?

Pokud byste se zeptal mé manželky, případně dětí, tak odpověď by byla jednoznačná: Vždy mám po ruce mobilní telefon nebo notebook. Musím přiznat, že by měly pravdu. I kolegové se někdy diví, v jakou hodinu jim ode mě přijde e-mail. Přesto se snažím udělat si alespoň trochu času na sebe a rodinu. Trénuji děti ve fotbale, rád fotografuji a cestuji.

LeasePlan, to jsou hlavně auta. Baví vás automobily? Máte nějaký vysněný vůz?

Automobily patří mezi mé velké koníčky. Kvůli velkému vytížení dnes už pouze pasivně sleduji dění v automobilovém sportu, ale svého času jsem se na něm aktivně podílel. Byl jsem technickým komisařem a členem technické komise Federace automobilového sportu ČR. Kontrolovali jsme při různých závodech technickou způsobilost vozů a definovali národní technické předpisy. A vysněný vůz? Jako malému se mi moc líbila Toyota Celica GT, samozřejmě v provedení WRC.

Stále častěji se mluví o takzvaných chytrých automobilech. Co všechno budou podle vás běžně dostupná auta umět za takových deset let?

Vozidla mají primárně sloužit k přepravě cestujících nebo nákladu, v tom bych zásadní změnu nepředpokládal. Moderní technologie ale samozřejmě zvýší bezpečnost, což považuji za klíčové a nejvíce přínosné. Kromě toho ještě více zpříjemní lidem cestování. Už dnes jsou vozidla, která dokáží sama řídit, říkají nám, kdy jsme unaveni, že máme zastavit a podobně. Dovedu si představit, že za deset let už nebudeme kupovat vlastní auta, bude totiž populární jejich sdílení. Ovladačem od televize nebo třeba mobilním telefonem si objednáme přistavení vozu. Do deseti minut před domem zaparkuje vůz bez řidiče, kterým se necháme odvézt. Na velké obrazovce nám přímo v autě budou sděleny informace o našem aktuálním zdravotním stavu, případně nám navigace ukáže, kde je nejbližší lékař. Při otevírání dveří od vozu nám budou sejmuty otisky prstů, anebo kamera oskenuje sítnici našeho oka. Tím automaticky zaplatíme… Je tu ovšem jedno velké ALE. Dnes je za své chování v autě, ale i za vozidlo zodpovědný řidič. Jak však v budoucnu budeme přistupovat například k řešení pojistných událostí? Budou výrobci chytrých aut ochotni převzít zodpovědnost za případné nehody, když řidič bude oprávněně tvrdit, že vozidlo neřídil? Myslím, že tady nás čeká ještě hodně diskuzí.

T-SOFT:
Od kybernetických hrozeb k dětským pohádkám

Původně jsme si s Michalem Vaněčkem, 50% akcionářem a ředitelem společnosti T-SOFT, která v minulých měsících prováděla IT audit české pobočky LeasePlanu, měli povídat jen o informačních a komunikačních technologiích. Ale nakonec jsme skončili u pohádek pro děti. Svět Michala Vaněčka prostě do jednoho tématu nevměstnáte...

Akciovou společnost T-SOFT zakládal spolu s Jaroslavem Pejčochem v roce 1991. Od té doby pracovala na řadě významných projektů, leckdy neopakovatelných. Třeba na projektu MONIS, který zajistil bezproblémový přechod IT systémů z roku 1999 na rok 2000. Firma řadu let realizuje systémy NBÚ, Správy státních hmotných rezerv, ale i systém státních maturit. Mimochodem, kdyby vás zajímalo, jestli by lidé od T-SOFT neuměli při maturitě nějak pomoci, tak je to prý stejné, jako kdybyste se dodavatele bankovního systému ptali, jestli by nemohl zařídit, abyste měli na účtu více peněz.

„Vyvíjíme rozsáhlé systémy na zakázku, ale významné kompetence máme i v oblasti bezpečnosti a krizového řízení. Všechny tyto systémy mají jedno společné – spadají do kategorie tzv. mission-critical systems, na jejichž spolehlivosti a bezpečnosti opravdu hodně záleží. Například systém SSHR byl jako vůbec první u nás certifikován jako informační systém veřejné správy,“ vysvětluje Michal Vaněček.

Jak optimalizovat IT

On sám i jeho kolegové strávili dva měsíce IT auditem LeasePlanu s cílem optimalizovat jeho IT systémy. Jde o jednu z činností typických pro T-SOFT. *„Když si novomanželé zařizují nový byt, který je úplně prázdný, tak je všechno jednoduché. Stavíte na zelené louce, rozmýšlíte, co kde bude stát. Podobně to u nás bylo někdy v polovině devadesátých let, když firmy i státní instituce začaly zavádět informační systémy. Mezitím ale uplynulo dvacet let. A to i domácnost máte v jiném stavu než na začátku. Neocenitelný je pak právě pohled zvenku,“* říká Michal Vaněček.

Specialisté T-SOFT nejdříve několik dní stráví u zákazníka a identifikují, jaké jsou jeho bolesti, rozsah informačního systému, počty aplikací, náklady na IT... Na základě toho vznikne obraz o tom, jak je IT ve firmě vnímáno a jak IT oddělení chápe potřeby byznysu. Potom se to celé začne rozplétat a vznikne nabídka na optimalizaci. Vždy jde o individuální projekt. V LeasePlanu prý byla radost analýzu dělat, „protože je to perfektně fungující společnost, která má dobře definovaný byznys, jenž potřebuje kvalitní IT podporu“. Analýza probíhala částečně dotazníkovou formou, částečně formou pohovorů. Ze závěrů pak vyplynuly náměty na směrování dalšího rozvoje IT.

A jak je to drahé? *„Jak se to vezme,“* odpovídá Michal Vaněček, *„řeknu vám úplně obecný příklad. Firma dává ročně do IT kolem 20 milionů. A vy jim za 2 miliony poradíte, jak ušetřit ročně 5 milionů. Samozřejmě záleží na velikosti firmy a rozsahu jejího IT. Garsonku také uklidíte levněji než třípatrovou vilu.“*

Zátěžové testy pro města i firmy

Největší hrůzu nahání pracovníkům IT obvykle představa, co se stane, když veškeré systémy přestanou fungovat. Závislost celé civilizace na počítačích je zřejmá. Bez fungujícího IT už si nemůžeme představit prakticky nic. Před dvěma lety T-SOFT zajišťoval pro Prahu cvičení tzv. blackoutu, tedy totálního výpadku dodávky elektřiny. *„Nejde zařídit, aby se něco takového nestalo, ono se to totiž dříve nebo později stane. Jde o to zjistit, jak je Praha připravená. Můžeme tomu říkat cvičení nebo zátěžový test. Podstatou je procvičit určitý scénář, tedy variantu vývoje událostí, poznat, jak jsme na tom, a udělat vše pro to, abychom při příštím cvičení zjistili, že jsme se zlepšili,“* vysvětluje Michal Vaněček.

Podobné zátěžové testy se dají dělat i ve firmách. Každou společnost může postihnout nějaká nečekaná událost – živelní pohroma, výpadek IT z libovolného důvodu nebo hackerský útok. *„Proto nabízíme i komplexní služby v oblasti bezpečnosti. Existuje řada dílčích nástrojů a systémů, například na sledování provozu v síti nebo vyhodnocování potenciálních hrozeb. Je potřeba, aby se uživatelé naučili zvládat procesy a postupy, které následují poté, co se nějaká hrozba objeví. Znamená to mít nastavené a především procvičené náhradní procesy fungování firmy a procesy obnovy, které vedou k nastolení původního stavu.“*

Technik s duší spisovatele

Michal Vaněček a T-SOFT, to ale zdaleka nejsou jenom počítače. Už v roce 2010 společnost založila nadaci T-SOFT ETERNITY. Byla za tím snaha udělat pořádek a systém v aktivitách, které firma podporovala už řadu let. Přispívá přímo některým subjektům, ale hlavně se snaží dát penězům přidanou hodnotu: *„Tuto možnost vidíme především v tvorbě knížek. Vytvořili jsme řadu knih pro pacienty. Určitou roli v tom sehrálo, že jsem před deseti lety prodělal rakovinu, a tak jsem si na tuto problematiku osobně sáhl. Vydali jsme několik pohádkových knížek a CD, které ve spolupráci se spolkem Loutky v nemocnici distribuujeme na dětská oddělení. Ale náš vůbec největší knižní projekt, kterého si moc cením, se jmenuje Pivo, zbraně a tvarůžky. Je o podnikatelích první republiky,“* vypráví Michal Vaněček.

Ač technický typ, inženýr s tituly Ph.D. a MBA, sám píše povídky a pohádky pro děti. Je to jeho největší koníček a zároveň oblíbená forma relaxace. Vyšlo mu už pět sbírek povídek, letos by měla přibýt další knížka pohádek. *„Takže se nenudím. Ale ve firmě i nadaci mám skvělý tým lidí, takže – musím to zaklepat – zatím vše zvládáme dobře.“*

Michal Vaněček

stál za více než čtvrt století v oboru u zrodu důležitých projektů, jako jsou státní maturity, monitoring kritické infrastruktury státu nebo vývoj simulátoru pro krizové řízení. Je spoluzakladatelem akciové společnosti T-SOFT. Nadace T-SOFT ETERNITY, kterou vede od roku 2010, vyprodukovala pod jeho vedením šest knih, šest CD pro děti a deset knížek zaměřených na problematiku pacientů, nemoci, sportu handicapovaných... Sám se jako autor, spoluautor nebo manažer podílel na třiceti knižních titulech nebo CD.

T-SOFT

www.tsoft.cz

Nebojte se scelování

Mnoho řidičů LeasePlanu se už při řešení problému s poškozeným čelním sklem setkalo s nabídkou na takzvané scelování. Jde o opravu skla bez nutnosti jeho demontáže. Obvykle je vše hotovo za třicet minut a řidič může spokojeně odjet.

Scelování může být ideální variantou, jak vyřešit problém s poškozeným čelním sklem. Důležité však je s opravou neotálet

V čem přesně scelování spočívá? Nejprve se místo poškození očistí a odstraní se veškeré nečistoty. Následně se pomocí podtlakové pumpy odsaje ze všech prasklinek vzduch a nahradí se speciální pryskyřicí. Ta se díky podtlaku dostane skutečně do všech mezírek, a zabrání tak jejich dalšímu rozšiřování. Nakonec se pomocí UV lampy nechá pryskyřice vytvrdnout a místo opravy se očistí a vyleští.

Ve většině případů jsou praskliny po opravě téměř neviditelné. Současně dojde k obnovení původní pevnosti skla. Po provedení opravy zákazník vždy obdrží atestovou kartičku uznávanou stanicemi technické kontroly, policií i pojišťovnami.

„Řidičům tedy po scelení autoskla nehrozí problém při silniční kontrole a mají jistotu, že vozidlo bez problémů projde i STK,“ vysvětluje manažer likvidace pojistných událostí LeasePlanu Michal Prokopec.

Hlavně neotálet

Jak vidno, scelování může být ideální variantou, jak vyřešit problém s poškozeným sklem. Důležité však je s opravou neotálet. *„Česká klasika, tedy přes zimu jezdit a teprve na jaře nějak opravit, není v tomto případě nejvhodnější. V praxi platí, že čím dříve se poškození opraví, tím větší je šance na využití tohoto šetrného a finančně nenáročného způsobu opravy,“* konstatuje Michal Prokopec.

Scelování však není možné aplikovat vždy.

Z legislativních důvodů nelze tuto metodu použít, když se porušené místo nalézá v zorném poli řidiče, a z technologických důvodů tehdy, pokud je prasklina ve vzdálenosti do šesti centimetrů od okraje skla. Oprava metodou scelení není vhodná ani na praskliny větších rozměrů – scelovat se mohou jen poškození přibližně do velikosti dvoukorunové mince.

Reference ze zahraničních poboček LeasePlanu říkají, že se touto metodou opravuje až čtvrtina všech poškozených čelních skel na vozech klientů.

Záruka po celou dobu leasingu

Ačkoli má LeasePlan se scelováním velmi dobré zkušenosti, i přes sebevětší snahu se v některých případech může stát, že klient nebude plně spokojen s konečným vzhledem opravovaného místa.
Na skle může zůstat nepatrná stopa po opravě, byť v porovnání s klasickými nečistotami takřka neviditelná. Některým klientům by ale i tato zanedbatelná *„piha na kráse“* mohla vadit.
„I pro takovou situaci máme řešení,“ dodává Michal Prokopec, *„naše pobočka totiž uzavřela dohodu s pojišťovnou i s partnery pro opravy autoskel, podle níž bude sklo následně vyměněno a předchozí oprava samozřejmě nebude účtována.“*
Navíc – LeasePlan je přesvědčen o kvalitě svých partnerů pro opravy autoskel, a proto se s nimi dohodl na prodloužení záruky u těchto oprav až do konce leasingové smlouvy na dané vozidlo.
„I proto můžeme scelování jenom doporučit. Zanedbatelná není ani finanční stránka věci. Scelování je pochopitelně významně méně nákladné než eventuální výměna skla. To má příznivý dopad na škodní průběh daného vozidla, ale i celé flotily konkrétního klienta. A není třeba dodávat, že škodní průběh hraje podstatnou roli při kalkulaci ceny pojištění. Doporučujeme proto všem klientům, aby scelování, pokud jim je doporučeno specialisty našich smluvních partnerů, využívali,“
říká Michal Prokopec.

Hlavní výhody scelování

- nezasahuje se do karoserie vozidla (přitom platí, že čím složitější výbavu vůz má, třeba kamery, senzory apod., tím spíše by při výměně skla mohl vzniknout problém)
- výrazně se snižuje škodní průběh u připojištění skel nebo havarijního pojištění (cena scelování je několikanásobně nižší než cena výměny skla)
- oprava je rychlejší – za půl hodinky můžete vozidlo bez obav používat

Prodejci vozů oceňují novou leasingovou kalkulačku LeasePlanu

„Rozumím tomu správně, že se bavíme o rozdílu pět dní versus tři a půl minuty?“ Touto otázkou reagoval ředitel jednoho velkého pražského dealerství poté, co mu Tomáš Pindur z obchodního oddělení LeasePlanu předvedl nový leasingový konfigurátor určený prodejcům automobilů.

Těmi pěti dny měl ředitel na mysli dobu, kterou dnes jeho lidé potřebují k tomu, aby se s jiným poskytovatelem operativního leasingu dobrali k závazné a hlavně úplné nabídce na financování vozu, a mohli ji tak předložit zákazníkovi. Oproti tomu leasingový konfigurátor, či chcete-li leasingová kalkulačka LeasePlanu, umožňuje kompletní nabídku zpracovat opravdu v řádu minut. Zákazník si ji odnese vytištěnou z dealerství anebo mu obratem dorazí do jeho e-mailové schránky.

Všechny položky zahrnuty

Nová leasingová kalkulačka je nástrojem, s jehož pomocí LeasePlan ještě do letních prázdnin otevře další prodejní kanál svého produktu LeasePlan Go, jenž je určen drobným podnikatelům a malým firmám s jedním až několika jednotkami automobilů. Dosud se prodával zejména prostřednictvím e-shopu www.LeasePlanGo.cz. Nyní ho začnou nabízet přímo jednotliví dealeři vozů. Pokud podnikatel projeví zájem o operativní leasing, prodejce otevře nový program a na místě sestaví nabídku. Ta bude vedle základních parametrů zahrnovat i veškeré další položky, tedy zejména:

- doplňky z výroby, které jsou zahrnuty v ceníku daného automobilu
- další doplňky, které klient požaduje (například tažné zařízení)
- povinnou výbavu
- specifikaci úrovně služby (LeasePlan Go je nabízen

Produkt LeasePlan Go

nabízí operativní leasing zejména malým firmám a živnostníkům. Zákazníci si vybírají nejen vozy, a to bez jakýchkoli omezení, ale i balíčky doprovodných služeb, které si pak předplácejí v neměnných měsíčních splátkách. LeasePlan totiž garantuje náklady na provoz vozidel po celou dobu kontraktu. V průběhu roku navíc přichází s akcemi SuperDeals na vybrané automobily za exkluzivních podmínek. V současnosti je v provozu už více než dva tisíce vozidel, jež LeasePlan dodal klientům prostřednictvím LeasePlan Go. Produkt oceňují i odborníci, kteří mu přiřkli vítězství v anketách Fleet Awards či Fleet Derby. Aktuální nabídku najdete v e-shopu www.LeasePlanGo.cz, jehož prostřednictvím si můžete jednoduše objednat vůz i balíčky doprovodných služeb.

ve dvou variantách – v základní Go a pokročilé Go Plus)
- specifikaci ráfků a sezonních pneumatik
- a v neposlední řadě také slevu na vybraný automobil

„Po vyplnění všech těchto položek se prodejci vygeneruje závazná nabídka měsíční splátky. Společně se zákazníkem s ní ale mohou dále pracovat. Program jim umožní porovnat základní výpočet s alternativami, které se mohou lišit například dobou pronájmu, předpokládaným kilometrovým nájezdem anebo tím, že zákazník projeví zájem snížit měsíční platbu pomocí jednorázové splátky předem,“ vysvětluje další výhody konfigurátoru Tomáš Pindur.

Komfortní a rychlé řešení

Právě on má vývoj a nasazení kalkulačky do provozu na starost. Společně s kolegy na tom intenzivně pracuje od listopadu loňského roku, kdy nastoupil do LeasePlanu. Přípravy se ale rozjely už dlouhé měsíce předtím. *„Jde opravdu o velice propracovaný nástroj, kterým se chceme odlišit od konkurence. Víme, že některé leasingové společnosti mají své verze kalkulaček, podle našich zjištění ale žádná z nich neposkytuje takový komfort pro prodejce jako to naše. Sázíme na kvalitu a jednoduchý proces uzavření smlouvy,“* říká Tomáš Pindur.

Podle něj hlavní bonus konfigurátoru spočívá v tom, že všechny procesy jsou systematizovány tak, aby příprava nabídky nevyžadovala žádné další úkony. Veškeré potřebné informace jsou generovány on-line, přičemž prodejce pracuje vždy s aktuálními daty, která čerpá z interních systémů LeasePlanu. Flexibilní řešení programu umí pracovat s jakýmkoli požadavkem zákazníka. O nějakém omezení co do výběru modelu vozu, autodoplňků a podobně nemůže být řeč. Systém je dotažený tak, že umožňuje prakticky okamžité objednání vozidla – klientovi stačí jednoduše nahrát požadovaná finanční data a pak už jenom potvrdit navrhovanou kalkulaci. Žádné papírování na straně zákazníka ani dealera. Takový uživatelský komfort je zcela ojedinělý, a proto nový konfigurátor kvitují prodejci i zákazníci.

Kalkulačka se několik týdnů testovala u tří vybraných prodejců. *„Jde o velká dealerství, s nimiž dlouhodobě spolupracujeme. Jejich reakce jsou velice pozitivní. Prodejci nám navíc pomohli svými tipy na některé užitečné vychytávky,“* dodává Tomáš Pindur.

Ještě do léta LeasePlan spustí ostrý provoz. Počítá přitom s tím, že počet dealerství, která s konfigurátorem budou pracovat, rychle poroste, a to napříč všemi značkami typickými pro české fleety. Vesměs půjde o tzv. smluvní partnery LeasePlanu. Podle Tomáše Pindura ocení rychlost i uživatelský komfort systému. LeasePlan jej bude samozřejmě poskytovat bezplatně.

V případě zájmu

o podrobnější informace můžete kontaktovat přímo Tomáše Pindura na telefonním čísle 222 829 396 anebo e-mailem na: tomas.pindur@leaseplan.cz.

Kateřina Klasnová: Handicapem život nekončí

Také letos LeasePlan podpořil charitativní výstup na Sněžku, který pořádá KlaPeto – Nadační fond Kateřiny Klasnové a Jaroslava Petrouše. Smyslem každého ročníku je pomoci vybrané rodině, jež pečuje o handicapované dítě. Letošní výstup, který byl věnován malé Lilience Klimkové, jež se narodila bez obou ručiček, proběhl 28. května a byl velmi úspěšný. Celkově se podařilo vybrat 845 000 korun. Zakoupením trička s logem charitativního projektu mohl rodině Lilienky přispět každý. A ani přitom nemusel vystoupat na vrchol naší nejvyšší hory. Tričko lze jednoduše zakoupit i po internetu.

Utržené peníze budou využity na nákup rehabilitačních pomůcek a na úhradu rehabilitačních pobytů pro Lilienku, ale i další postižené děti. V předcházejících třech ročnících se vždy vybralo kolem 700 tisíc korun. Ten letošní, jehož přesné účty se teprve sčítají, by měl být podle Kateřiny Klasnové v tomto ohledu dokonce ještě úspěšnější.

Jak vás vlastně s Jaroslavem Petroušem napadlo pořádat charitativní výstupy na Sněžku?

Projekt výstupů na Sněžku pro handicapované děti je nápad Jaroslava Petrouše. Když mu v roce 2011 amputovali nohu nad kolenem, přemýšlel, jak by pomohl jiným lidem překonávat bariéry se stejnou lehkostí, s jakou se to povedlo jemu samotnému. Jako otec dvou zdravých dětí se rozhodl pomáhat dětem a rok a půl po amputaci se vydal poprvé na Sněžku pro malou Simonku. Z nápadu se zrodila tradice. Sama jsem Jaroslava potkala ještě v parlamentu, kde jsem řešila problematiku těžce zdravotně postižených. Zúčastnila jsem se obou ročníků a třetí jsem už s Jaroslavem organizovala jako spoluzakladatelka našeho nadačního fondu.

Jak vybíráte konkrétní rodiny, kterým pomáháte? To je asi nevděčná úloha...

Dětí, které si zaslouží pomoc, je opravdu hodně a je to složité rozhodování. Hlavní tváří akce je vždy dítě po amputaci

končetin, tedy s podobným osudem, jaký potkal Jaroslava. Letos poprvé to je holčička, která se narodila bez obou ručiček v ramenou. Co se týká ostatních dětí, rozhodujeme podle výsledné částky, která se vybere. Rodiny nás kontaktují samy a jejich děti mají různé druhy postižení – od dětské mozkové obrny, přes onkologická onemocnění po například cystickou fibrózu. Loni se nám podařilo vybrat 700 tisíc korun a rozdělili jsme je mezi deset rodin. Letos pevně věříme, že tuto rekordní sumu překonáme, abychom mohli pomoci ještě více dětem.

Letos poprvé jste výstup organizovala jako maminka. Bylo to jiné? Nevnímáte teď těžké osudy dětí, kterým pomáháte, ještě citlivěji?

Bylo to trochu jiné i kvůli času, který teď dělím mezi péči o Amálku a práci. Ale i z porodnice jsem řešila s kolegou organizaci naší velké benefiční akce, darovací smlouvy, tiskové zprávy, správu webu, Facebooku a tak dále. Měla jsem s sebou počítač a doktoři a sestřičky nade mnou kroutili hlavou… A samozřejmě jako čerstvá maminka vnímám, jaký dar je mít zdravé dítě a jak moc se člověk o toho malého tvorečka bojí a chce pro něj jen to nejlepší. To chtějí i rodiče dětí s handicapem a my se společně s nimi snažíme těmto dětem co nejvíce ulehčit a zpříjemnit život, a hlavně zdravým i „nemocným“ dokázat, že handicapem život rozhodně nekončí.

Vzhledem k tomu, že máte malé miminko, jste určitě hodně zaneprázdněná. Přesto – chystáte nějaké další prospěšné projekty?

Hodně s kolegou diskutujeme o rozšíření činnosti nadačního fondu KlaPeto. Ale oba jsme dost vytížení ve svých zaměstnáních, takže příprava jedné takto velké akce byla zatím tak akorát. Pracujeme společně s našimi kolegy pro KlaPeto bez nároku na honorář, proto také každá vybraná koruna jde přímo dětem a nespolyká je režie fondu. Mě ale práce pro charitu naplňuje víc než cokoli jiného, takže nevylučuji, že se na to časem vrhnu na plný úvazek. Pár projektů mám v hlavě…

Netajíte se tím, že práce pro charitu vás vždy naplňovala více než vysedávání v Poslanecké sněmovně. Ve vysoké politice jste navzdory tomu strávila čtyři roky. Nechystáte návrat?

Ve vysoké politice téměř čtyři roky a v komunální jsem už deset let… Nebyla by to přehlídka promarněného času, kdyby volení zástupci brali politiku jako službu občanům a možnost naplnit altruistické cíle. Ale to je utopie a nejen v České republice – politická realita je bohužel většinou o něčem jiném. Nicméně byla to pro mne obrovská zkušenost, které ani v tom negativním nelituji. Co člověka nezabije, respektive nezlomí, to ho posílí. Pokud bych se kdy chtěla vracet, tak právě například kvůli problematice příspěvků na péči pro těžce zdravotně postižené nebo neřešenou otázku hospicové péče.

Podrobnosti o nadačním fondu KlaPeto

včetně informací, jak pomoci postiženým dětem, najdete na jeho webových stránkách: **www.klapeto.eu**.

Auto bez řidiče by vyzkoušelo 71 % lidí

LeasePlan MobilityMonitor, každoroční rozsáhlý celosvětový průzkum mezi více než 4000 respondentů v 17 zemích, odhalil, že sedm z deseti lidí by chtělo vyzkoušet automobil, který nepotřebuje řidiče. Většina účastníků průzkumu (57 %) ale uvedla, že by přitom byla lehce nervózní. Oproti tomu 14 % dotázaných by se prý ve voze bez řidiče cítilo naprosto normálně.

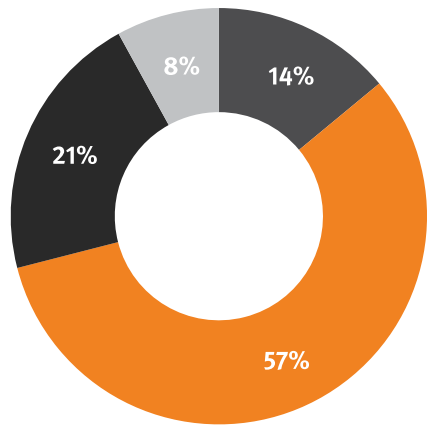
Zcela bez obav by do vozu, který nepotřebuje řidiče, usedlo více než dvojnásobné procento mužů než žen

Výsledky ukazují, že muži jsou k myšlence auta bez řidiče vstřícnější než ženy: zcela bez obav by do takového vozu usedlo více než dvojnásobné procento mužů (15 %) než žen (7 %). Prakticky žádné rozdíly nejsou v odpovědích různých věkových skupin, respondenti ve věku nad 55 let odpovídali stejně jako lidé ve věku do 34 let.

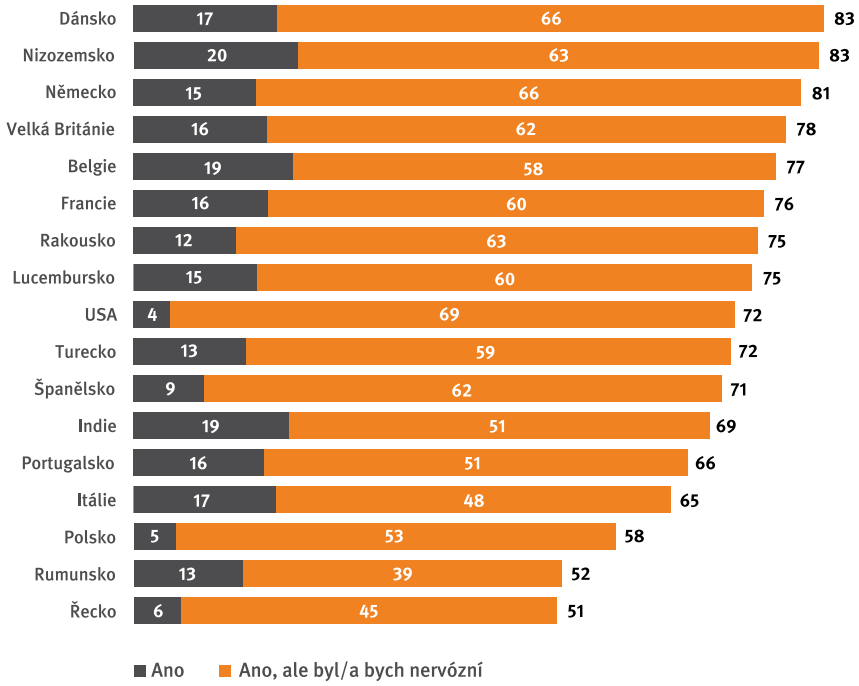
Průzkum se prováděl na konci loňského roku mezi řidiči v Evropě, Indii, Austrálii a Spojených státech. Nejochotněji by auto bez řidiče vyzkoušeli lidé v Dánsku a Nizozemsku (83 %), naopak v Řecku je tomu nakloněno jenom 51 % dotázaných. Navíc 46 % Řeků odpovědělo, že by do auta bez řidiče nikdy nenastoupilo. Českou republiku analýza nezahrnovala. LeasePlan jako přední společnost zabývající se správou vozových parků a mobilitou řidičů s více než 1,5 milionu vozidel ve flotile aktivně sleduje aktuální vývoj v oblasti aut bez řidiče. Senior Vice-President Car Remarketing, Operations and Procurement firmy Wolfgang Reinhold k tomu říká: *„LeasePlan se vyznačuje tím, že vždy vítal inovace. Jako jedni z prvních jsme zahrnuli hybridní a elektrická vozidla do nabídky pro klienty, kteří mají zájem snižovat dopad provozu aut na životní prostředí. A stejně tak očekáváme, že součástí naší nabídky budou rovněž vozidla bez řidiče, a to tehdy, až budou pro jejich provoz splněny potřebné podmínky. Samozřejmě bude záležet na poptávce. Dnes jsou taková vozidla ve fázi vývoje a testování, jejich zavedení do reálného provozu ještě nějaký čas zabere.“*

Automobily bez řidiče pak mohou být dobrým doplňkem široké nabídky řešení mobility, kterou LeasePlan poskytuje, podobně jako nedávno uvedená služba pro sdílení vozidel SwopCar.

Vyzkoušeli byste auto bez řidiče?



- Ano
- Zkusil/a bych to, ale byl/a bych trošku nervózní
- Ne, nikdy bych do auta bez řidiče nenastoupil/a
- Nevím



zdroj: LeasePlan MobilityMonitor

V prosazování „zelené mobility“ je Západ dál

Průzkum LeasePlan MobilityMonitor z konce loňského roku přinesl zajímavé poznatky o preferencích řidičů ve vztahu k autům šetrným k životnímu prostředí, jako jsou elektrická nebo hybridní vozidla. Téměř polovina respondentů (45 %) uvádí, že právě dopad na životní prostředí bude nejdůležitějším faktorem, pokud se rozhodnou pro „zeleného auto“. Více tento přístup přitom upřednostňují ženy, které jej uvedly v 52 % případů.

45 %

Téměř polovina respondentů (45 %) uvádí, že právě dopad na životní prostředí bude nejdůležitějším faktorem, pokud se rozhodnou pro „zelené auto“.

71 %

Hlavní nedostatkem je skutečnost, že zatím není možné takovými vozy vykonávat dálkové cesty. Právě tento fakt uvedlo 71 % respondentů jako důvod, proč zatím po elektrickém vozidle nesáhnou.

Druhým nejčastějším důvodem pro výběr ekologicky šetrného vozidla jsou daňové výhody, jež zmínilo 20 % řidičů. Konečně třetím nejčastějším argumentem je fakt, že se řidiči konkrétní model nebo daná značka „zeleného auta“ prostě líbí – tento důvod upřednostňuje 17 % dotázaných.

Lidé však zároveň vnímají i překážky, které brání masivnějšímu rozšíření „zelených vozů“, zejména pak elektromobilů. Hlavní nedostatkem je skutečnost, že zatím není možné takovými vozy vykonávat dálkové cesty. Právě tento fakt uvedlo 71 % respondentů jako důvod, proč zatím po elektrickém vozidle nesáhnou. Necelá polovina lidí (44 %) si je zatím nevybrala, protože je nedůvěřivá k síti dobíjecích stanic. Ve stejném průzkumu z roku 2014 ale tento důvod představoval problém pro 51 % dotázaných. Více než třetina řidičů (34 %) dnes konstatuje, že elektromobil je příliš drahý, to je stejné procento jako v roce 2014.

LeasePlan má v současné době ve svém vozovém parku přes 10 000 elektrických nebo hybridních vozidel, a to hlavně v západní Evropě, Norsku a Spojených státech.

Celých 60 % těchto aut je součástí vozových parků vládních organizací nebo institucí působících ve veřejném sektoru.

Hlavními podněty pro rozšiřování „zelených aut“ jsou místní daňové úlevy či regulace emisí CO_2, a to ve Spojených státech i v Evropské unii. V návaznosti na prosincovou pařížskou konferenci OSN o klimatických změnách, která povede k dalšímu snižování produkce emisí v globální ekonomice, lze očekávat, že důraz na úsporu paliva a redukci skleníkových plynů bude čím dál důležitějším tématem i v rámci oblasti správy vozových parků.

Realita „zelených vozidel“ v České republice

Svůj komentář k tématu „zelených aut“ přidává zástupce technického ředitele LeasePlanu Daniel Prostějovský. Zaměřil se na podíl alternativních pohonů ve flotile firmy, ale i na to, jaké jsou vyhlídky těchto vozů v České republice:

Ve více než 20tisícové flotile české pobočky LeasePlanu počet ekologických vozidel stále roste a už velmi brzy dosáhne hranice jednoho tisíce kusů. Alternativní pohony tedy tvoří zhruba pět procent našeho portfolia, což značně převyšuje republikový průměr.

Souvisí to s naší firemní politikou prosazování šetrné mobility.

Nejčastějším alternativním pohonem v naší flotile je stlačený zemní plyn, tedy CNG. Za půl roku, tedy od posledního zveřejnění podobné statistiky, počet vozidel na CNG v našem fleetu vzrostl o dalších přibližně 100 kusů. Oproti tomu čistě elektrická vozidla jsou zastoupena velmi sporadicky. Přitom v západní Evropě se prosazují mnohem úspěšněji. Co tuto disproporci způsobuje?

Jako vždy rozhodují peníze. Vinou stagnující tuzemské legislativy se u nás pro zelenou mobilitu zatím mnoho neudělalo. Když budete cestovat například do Nizozemska a přistanete na letišti Shiphol, je vysoce pravděpodobné, že z letiště pojedete elektrickou Teslou. Letištní taxislužba se totiž vyzbrojila třemi stovkami těchto vozidel. A až nasednete, dobře se rozhlížejte kolem. Tolik hybridních vozidel nepotkáte ani v legislativním centru EU – v Bruselu. Důvod je prostý: díky štědrým dotacím vyjdou vozidla s alternativním pohonem v Holandsku velmi výhodně. Vytvořili tady systém daňového znevýhodnění klasických pohonů a z peněz, které takto vyberou, z velké míry financují právě alternativní pohony.

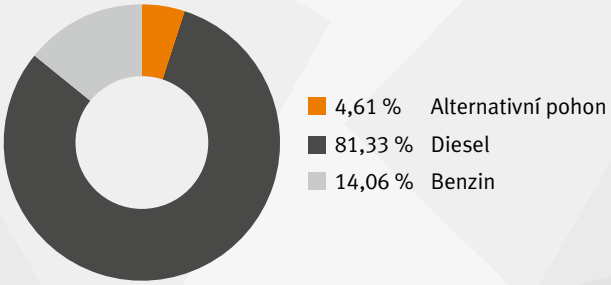
V České republice sice existuje národní plán čisté mobility a už v blízkém budoucnu se pravděpodobně i státní správa vybaví vozidly s alternativními pohony, avšak jasná a zřetelná podpora stále chybí. Přitom by ani nebylo zapotřebí mnoha peněz na dotace. Impulzem pro pořizování „zelených aut“ by se mohlo stát například povolení jízdy ekologických vozidel v pruzích vyhrazených pro hromadnou dopravu či taxislužbu. Anebo možnost zvýhodněného parkování v městských zónách.

Zatím je bohužel jisté jen jedno: Elektrovozidla jsou pro nás stále moc drahá, a tak firma, která se snaží ušetřit jak přírodu, tak svoji kapsu, sáhne po pohonu CNG. Na západ od nás ceny už takovým problémem nejsou, a proto tam elektrovozidla budeme potkávat stále častěji.

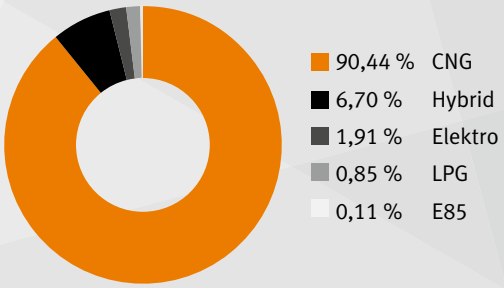
5 %

Alternativní pohony tedy tvoří zhruba pět procent našeho portfolia, což značně převyšuje republikový průměr.

Podíl jednotlivých pohonů ve flotile české pobočky LeasePlanu



Podíl různých typů pohonů v kategorii alternativních pohonů ve flotile české pobočky LeasePlanu



Devadesátky

Nová generace Volva XC90 naznačila, jakým směrem se bude švédská automobilka dále ubírat. Nečekaný zájem zákazníků a více než stovka ocenění pak potvrdily, že se vydala správnou cestou. Teď přijíždějí další dva nové modely řady 90 a nastavenou laťku ještě zvedají.

Švédský luxus je založen na kráse a jednoduchosti, říká šéfdesignér Volva Thomas Ingenlath. A přesně taková jsou nová Volva S90 a V90. Můžete se na ně dívat dlouhé hodiny a pokaždé vás něco zaujme. Vše je totiž zpracováno do toho nejmenšího detailu, od kol až po střechu. Cíl vytvořit design, který bude nadčasový, nebude zbytečně okázalý, ale zároveň nebude postrádat krásu, byl, zdá se, naplněn. Se vzhledem připomínajícím čtyřdveřové kupé přichází na trh elegantní Volvo S90, které v sobě snoubí to nejlepší ze švédského umění s naprostou precizností a prvotřídním komfortem. Luxusní sedan vás bude v každé chvíli dokonale reprezentovat, ale nebude tak činit s prvoplánovou okázalostí, ale absolutním důrazem na každičký detail. Je především elegantní a v realitě běžného provozu velmi působivý.

Volvo V90 zase představuje čistou eleganci, nenápadný luxus, prostor a zajímavou všestrannost. Jak se lze dočíst v magazínu Automobile: „Volvo V90 přináší luxus a styl do segmentu kombi vozů.“ Navíc nezůstává své kategorii nic dlužno ani prostorem: se zavazadelníkem schopným pojmout až 1526 litrů nákladu se při přepravě čehokoli nebudete muset omezovat.

Luxus po švédsku

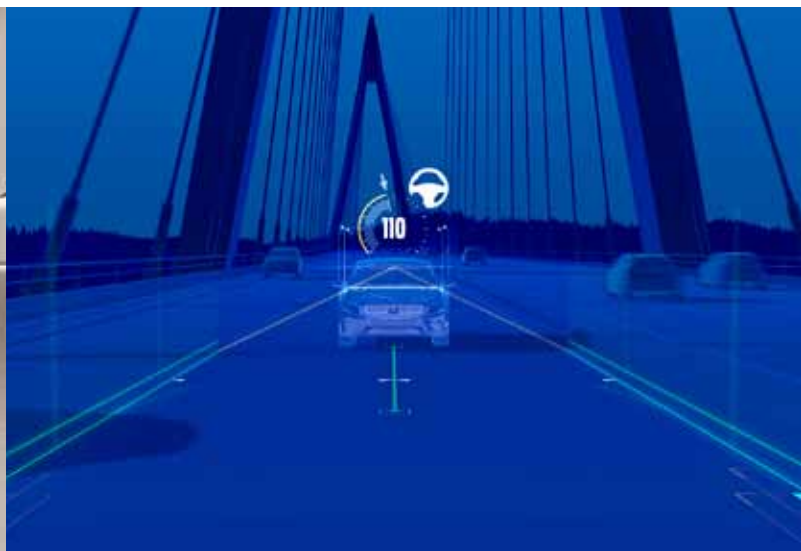
Ve Volvu věnovali velkou péči také interiérům nových vozů. Hlavním cílem bylo udělat vzdušný a světlý prostor. Každý z modelů řady 90 důsledně dbá na svůj vzdušný interiér, nabízející mnoho místa ve všech směrech, a to v obou řadách sedadel. O příjemnou atmosféru se navíc starají i materiály samotné a na nich si automobilka dala velmi záležet. Za pozornost stojí rozměrné dřevěné dekory – ty mohou být vyrobeny například z ořešáku Linear Walnut či vzácné břízy Flame Birch, kterou najdeme pouze v severských zemích. Dosud nikdo toto dřevo v automobilech nepoužil.

Svými novými modely švédská automobilka opět demonstruje, že na auta a vše, co představují, nahlíží trochu jinak než většina konkurence. Odlišně chápe také pojem

luxusu. Ve švédském pojetí je luxus především o kvalitě a detailech, ale také o pocitech a třeba i na první pohled samozřejmých věcech. Jako je například vzduch a možnost kdykoli se zhluboka nadechnout. Abyste si v nových modelech Volvo připadali jako ve skandinávských lesích, o to se stará celý tým pracovníků. Výsledkem je klimatizace CleanZone s technologií Interior Air Quality System. Ta aktivně filtruje škodlivé látky z okolí a minimalizuje úroveň prachu, plynů a jiných částic, které by se k vám jinak dostaly třeba z výfuku auta jedoucího před vámi. Zajímavá je také funkce, kdy se klimatizace po odemčení dveří automaticky naplno zapne, aby vyměnila starý vzduch z interiéru za vzduch čerstvý a čistý. Dalším prvkem mozaiky, díky níž se budete uvnitř některého z modelů této řady cítit velmi dobře, je ozvučení. Specialisté ze společnosti Bowers & Wilkins vytvořili pro Volvo soustavu až devatenácti reproduktorů s dokonale čistým zvukem a možností několika nastavení včetně toho, kdy systém věrně simuluje akustiku koncertní síně v Göteborgu.

Výkon, úspornost a šetrnost k prostředí

Základem řady 90 je nová modulární platforma SPA, vyvíjená mimo jiné také s velkým důrazem na ochranu posádky. Bez ohledu na to, zda sáhnete po S90 nebo V90, vždy dostanete moderní a velmi bezpečný automobil, opatřený pečlivě připravovanou technikou. Ať už jde o podvozek, používající vpředu dvojité lichoběžníkové zavěšení a vzadu víceprvkové zavěšení Integral Rear Link Suspension, či nově vyvinuté motory Drive-E. Čtyřválcové a velmi efektivní jednotky pocházejí z vlastního vývoje. Ty dostupnější pracují s jedním turbodmychadlem, silnější verze mají dvojité přeplňování a nejvýkonnější benzínové varianty pracují s kombinací kompresoru a turbodmychadla. Za pozornost stojí také aplikace technologie i-Art či PowerPulse, zajišťující okamžitý výkon



pro dieselové motory. Zákazníci mohou volit mezi motory D4 FWD, D5 AWD, T5 FWD, T6 AWD s výkony od 190 do 320 koňských sil. Benzínový plug-in hybrid T8 Twin Engine disponuje výkonem 410 koní a v čistě elektrickém režimu ujede kolem 50 km.

Bezpečnost především

Ve Volvu si samozřejmě uvědomují, že není nic důležitějšího než bezpečnost. Soustavné hledání stále lepších řešení už od samého vzniku automobilky přináší své ovoce, které se v nových vozech Volvo projevuje nejen v podobě prvků pasivní ochrany, ale také v armádě bezpečnostních asistentů. Nejnovější modely řady 90 zvládnou detekci automobilů, chodců, cyklistů nebo také zvířat. Tento přednárazový systém pracuje s několika fázemi, kdy v té konečné umí vůz automaticky přejít do nouzového brzdění a zcela zabránit nehodě, nebo alespoň zásadně zmírnit její následky. Zajímavým systémem založeným na detekci překážek je automatické brzdění v situacích, kdy odbočujete na křižovatce doleva a přehlédnete protijedoucí automobil. V takové chvíli vůz automaticky zastaví. Nechybí ale ani sledování únavy řidiče, čtení dopravních značek, adaptivní tempomat, aktivní parkování, monitorování přijíždějící dopravy při couvání do ulice a tak dále.

Až už jde o technickou, technologickou či designovou stránku, modely S90 a V90 představují to nejlepší, co dosud vzešlo z 89leté historie automobilky Volvo. Dokazují to nejen různá ocenění (jako například titul Nejlepší design sériově vyráběného vozu roku 2015 pro limuzínu Volvo S90), ale především obrovský zájem spokojených zákazníků.

www.volvocars.cz

Oriflame

staví na úctě k lidem a přírodě

Oriflame je mezinárodní kosmetická značka pocházející ze Švédska, kde ji v roce 1967 založili bratři Robert a Jonas af Jochnickové společně se svým přítelem Bengtem Hellstenem. Dnes patří mezi přední kosmetické firmy postavené na přímém prodeji. Je zastoupena ve více než 60 zemích světa a její tým tvoří přibližně 3,6 milionu kosmetických poradců.

Základními hodnotami společnosti jsou úcta k lidem a k přírodě, která zároveň slouží jako zdroj inspirace pro kosmetiku Oriflame. V široké škále produktů si vyberou ženy i muži. Základní portfolio lze rozdělit do těchto kategorií:

- péče o pleť
- péče o tělo
- dekorativní kosmetika
- opalovací přípravky
- parfémy

Ale Oriflame, to není jenom kosmetika. V nabídce firmy najdete třeba i módní doplňky anebo produkty pro zdravou výživu. Její součástí je také řada potravinových doplňků Wellness by Oriflame, podporujících zdravý životní styl a udržitelnou redukci váhy.

Vysoce kvalitní přírodní produkty, vyvinuté švédskými vědci a lékaři, se v rámci řady Wellness by Oriflame dělí do dvou skupin: na doplňky stravy a zdravou výživu. Polévky, nápoje a tyčinky jsou 100% přírodní, mají vysoký obsah proteinů a nízký glykemický index. Zajišťují tak dlouhodobý pocit nasycení a zmírňují chuť na sladké. Jsou ideální pro ty, kdo mají sedavé zaměstnání anebo na zdravé stravování nemají čas.

Institut péče o pleť

Oriflame neustále pracuje na nových řešeních a metodách, které jí pomáhají vyvíjet progresivnější, inovativní produkty sladěné s aktuálními trendy a potřebami zákazníků. Proto zaměstnává přes stovku vědeckých odborníků a využívá výzkumné a vývojové laboratoře se špičkovou technologií. Život všech produktů Oriflame začíná v Institutu péče o pleť, kde se prostřednictvím sofistikovaných vědeckých metod vyvíjejí unikátní a někdy i patentované technologie, díky kterým je Oriflame v předstihu před konkurencí. Nové technologie jsou předávány vědeckým odborníkům ve firemním centru vývoje produktů v irském Dublinu. Jeho úkolem je vytvořit kosmetickou recepturu, která zapadá do existující řady produktů Oriflame, nebo má potenciál oddělit se jako samostatná nová značka.

Oriflame a LasePlan

České zastoupení společnosti Oriflame má k dispozici přibližně patnáct automobilů, pět patří do vyšší střední třídy a zbytek do nižší střední třídy. „Část flotily je ještě v majetku firmy, ale do budoucna plánujeme plný přechod na operativní leasing," říká Jan Peths, Operations and Customer Service Manager firmy Oriflame v České republice.

Proč vůbec preferujete operativní leasing?
Jeho hlavní a rozhodující výhodou je jednoduchost a přehledná správa výdajů. Podstatná je také celková „údržba" vozového parku a veškerá správa s tím související. Jde o efektivní řešení, které vám spoří čas a tím pádem i náklady. Navíc nakupování vozového parku do majetku firmy nese další rizika, která se nedají přesně odhadnout dopředu, jako je třeba pokles hodnoty samotných vozů.

Proč jste jako dodavatele operativního leasingu zvolili právě LeasePlan?
Rozhodující pro nás bylo zázemí a stabilita značky i parametry spolupráce. LeasePlan je významný hráč na trhu a jeho podmínky byly pro nás nastaveny velmi příznivě.

V čem vidíte hlavní přínos spolupráce s LeasePlanem?
Nabízí přístup, který nám maximálně vyhovuje: rychlost, flexibilitu a ochotu řešit nadstandardní situace.

Oriflame ve zkratce

- roční prodeje: 1,5 miliardy eur
- počet kosmetických poradců: přibližně 3,6 milionu
- počet zaměstnanců: 7500
- zastoupení ve více než 60 zemích
- škála více než 1000 švédských inovativních, přírodou inspirovaných kosmetických výrobků
- katalogy distribuované ve 40 jazycích včetně češtiny
- výrobní závody ve Švédsku, Polsku, Číně, Rusku a Indii
- korporátní kanceláře v Lucembursku a Švýcarsku
- spoluzakladatel charitativní World Childhood Foundation
- od března roku 2004 registrována na burze Nasdaq OMX Nordic Exchange

Více na: cz.oriflame.com

Služební automobil
k soukromým účelům nabízí většina firem. Ale jen někomu.

Služební automobily k soukromým účelům v České republice poskytuje alespoň některým ze svých zaměstnanců 87 % společností. Zatímco u administrativních pracovníků je tento benefit spíše výjimkou, u vrcholového managementu je naopak naprosto běžný. Ukázala to studie PayWell, kterou každoročně organizuje poradenská společnost PwC. Zkoumá v ní, jak firmy využívají jednotlivé benefity k motivaci zaměstnanců.

Andrea Linhartová Palánová
Poradenství pro řízení lidských zdrojů, PwC ČR

Martin Hůrka
Poradenství pro řízení lidských zdrojů, PwC ČR

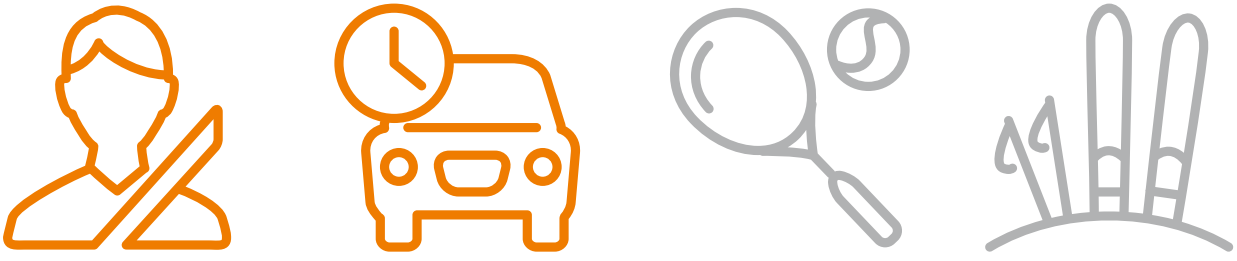
Od standardní výbavy až k osobním řidičům

Je pravdou, že velká část zaměstnavatelů poskytuje svým pracovníkům služební vozy k soukromým účelům. Možnosti výběru automobilu i důvody pro poskytnutí takovéhoto benefitu se ale u jednotlivých skupin zaměstnanců dosti liší. Lidé na vyšších manažerských pozicích dostávají služební auta zejména z titulu své pozice. Hovoříme pak o tzv. statusových vozidlech. Oproti tomu u pracovníků prodeje i dalších skupin zaměstnanců se jedná především o prostředek pro vykonávání jejich každodenní práce.

Někteří členové vrcholového managementu mají dokonce možnost neomezeného výběru, jakým vozem budou jezdit. Takže úplnou výjimkou nejsou ani nejrůznější sportovní úpravy automobilů či třeba kabriolety. Logicky velmi oblíbenou možností v případě vrcholového managementu je automobil s osobním řidičem. Zaběhnutější praxí je ovšem nechat vybrat své zaměstnance z předem určených značek vozů či modelů. Tuto volbu nabízí téměř polovina společností. Více než třetina firem má pro jednotlivé kategorie zaměstnanců již model a značku automobilu určené. Naopak téměř pětina zaměstnavatelů nechává volbu na svých pracovnících, limituje je jen cenou. U 12 % společností mají zaměstnanci možnost namísto služebního vozidla využít finančního příspěvku.

Nejběžnější je operativní leasing

Operativní leasing je nejběžnější formou financování služebních automobilů ve firmách. Díky němu společnosti obnovují svůj vozový park poměrně rychle. Dalšími způsoby jsou přímý nákup, který stále volí více jak čtvrtina firem. Finanční leasing upřednostňuje 14 % českých podniků.

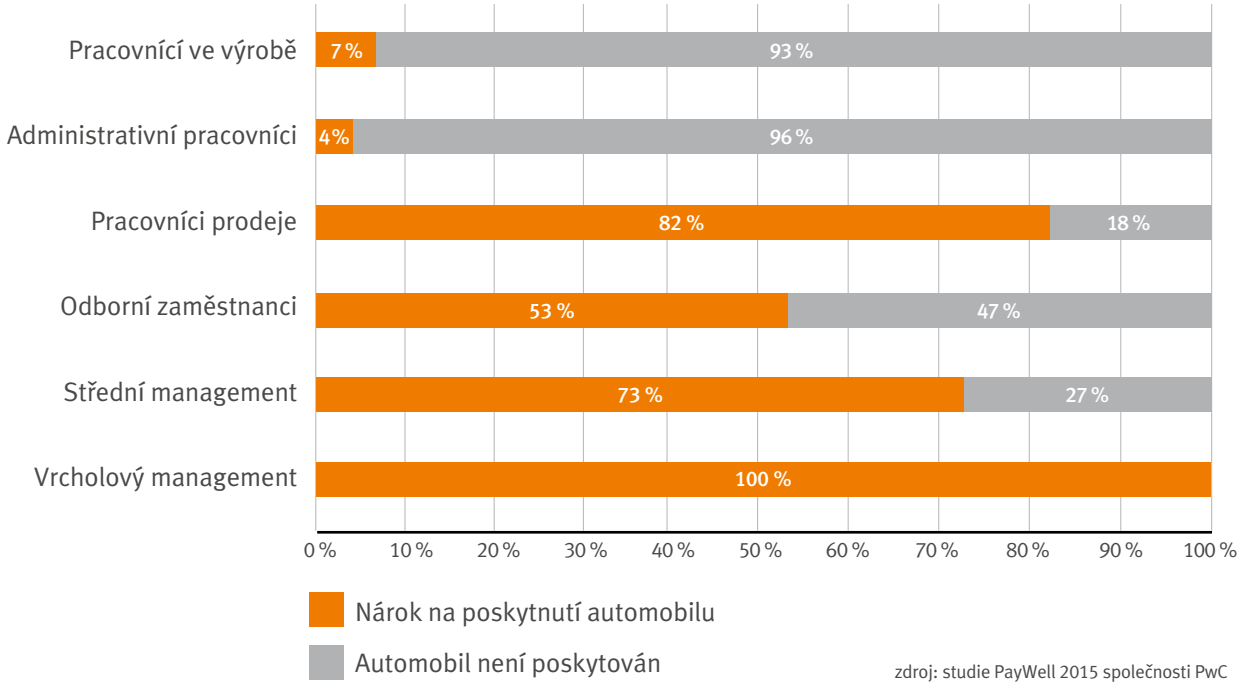


Operativní leasing je nejvíce využíván společnostmi ze sektoru rychloobrátkového zboží. Oproti tomu přímý nákup automobilu je oblíbený společnostmi podnikajícími v sektoru IT či high-tech. Více než polovina společností nabízí svým zaměstnancům po vyřazení vozidla možnost odkupu automobilu do osobního vlastnictví. Služební vozy se nejčastěji vyměňují v kombinaci samotného stáří automobilu, v průměru každé 4 roky, a dle najetých kilometrů, nejčastěji po 150 000 kilometrech.

Auto využívají i rodinní příslušníci

Ve více než polovině společností mohou využívat služební automobil ke služebním účelům jen samotní zaměstnanci. Ovšem ze zbývajících společností umožňuje využití automobilu k soukromým účelům pro manžela či manželku zaměstnance celých 98 % firem. Někteří zaměstnavatelé nabízejí využití služebních automobilů rovněž pro partnera či partnerku nebo dokonce i pro potomky zaměstnance.
Ale pozor, služební automobil využívaný bezplatně k soukromým účelům má vliv na celkový příjem zaměstnance. Proto 10 % společností kompenzuje zaměstnancům zvýšení daně z příjmů, které jim vzniká v souvislosti s používáním služebního vozu k soukromým účelům.

Poskytování služebních automobilů k soukromým účelům dle zaměstnaneckých kategorií



zdroj: studie PayWell 2015 společnosti PwC

Tomáš Termer

vystudoval VŠE v Praze, obor ekonomická statistika. Od roku 1993 do roku 2012 působil v různých manažerských pozicích v České republice i v zahraničí v oblasti leasingu dopravní techniky a také jako ředitel back office centrálních finančních operací (treasury) společnosti LeasePlan. V současné době pracuje jako finanční konzultant se zaměřením na IFRS v oblasti leasingu a treasury a jako SAP konzultant v oblasti treasury.

Co přinese nový účetní standard IFRS16

V lednu letošního roku vydala Rada pro mezinárodní účetní standardy (IASB) po mnohaletých diskusích a několika odkladech nový standard pro účtování leasingu – IFRS16. Standard je účinný od 1. ledna 2019 a musí se jím řídit společnosti, jejichž cenné papíry jsou veřejně obchodovány v rámci Evropské unie, i firmy z mnoha dalších zemí světa.

Přestože do doby, kdy budou nová pravidla závazná, zbývá ještě dva a půl roku, řada společností, které sestavují účetní závěrky podle mezinárodních účetních standardů, se již začíná připravovat na dopad nových pravidel účtování. Týká se to jak nájemců, tak leasingových společností.
„Přímý dopad nového standardu na pronajímatele je minimální, neboť nová pravidla se v principu neliší od existujícího standardu IAS17. Na straně nájemců jsou však změny zásadní a leasingové společnosti už teď přemýšlejí, jak svým klientům usnadnit život," říká v rozhovoru pro LeasePlan magazín finanční konzultant Tomáš Termer, který se na problematiku IFRS specializuje.

Jsou nová účetní pravidla jasná, nebo jsou v nich výkladové nejasnosti?

Jako u každého nového předpisu, i tady platí, že co se zdá býti jasným a nerozporným při pouhém čtení, stává se najednou méně jednoznačným při snaze implementovat pravidla do reálného života. Určité nejasnosti panují u samotné definice leasingu a oddělení leasingu a služby, dále u praktického výpočtu úrokové sazby implicitně obsažené v leasingové smlouvě a také u tzv. krátkodobých leasingů do jednoho roku. Je v zájmu leasingových společností i jejich klientů, aby se výkladová praxe co nejdříve ustálila. Proto pronajímatelé sami anebo ve spolupráci s auditorskými firmami, případně prostřednictvím asociací, iniciují vyřešení těchto nejasností a sjednocení výkladu. Právě sjednocení výkladu mezi účetními auditory a pronajímateli by mělo později usnadnit nájemcům implementaci.

Mají nová pravidla dopad také na účtování leasingu vozidel u nájemců?

Ano, mají. Tvůrcům standardu z IASB vadilo hlavně to, že závazky plynoucí z uzavřených leasingových smluv na předměty velké hodnoty a s nimi spojená práva užívání nejsou v případě tzv. operativního leasingu zachyceny v účetní bilanci nájemce. Bývalý předseda IASB sir David Tweedy před lety prohlásil, že by si přál ještě dříve, než zemře, letět v letadle, které je zachyceno v účetní bilanci letecké společnosti. Nyní se mu jeho přání konečně vyplní. Společně s letadly, technologickými celky, obchodními a kancelářskými prostory však pod nová pravidla účtování leasingu „spadly" i předměty výrazně menších hodnot, třeba právě automobily. Ty se tak staly spíše obětí a vedlejším produktem původního záměru. Standard sice připouští výjimky z obecných pravidel účtování pro leasing předmětů malé hodnoty (small value assets), ale tvůrce standardu ihned dodává, že se tato výjimka netýká osobních automobilů. Bude se tak vztahovat spíše na leasing kancelářské techniky – kopírek a podobně.

Na co se tedy mají nájemci u operativního leasingu připravit?

Za prvé je nutné zdůraznit, že prozatím se nová pravidla účtování týkají pouze nájemců, kteří sestavují účetní závěrku podle mezinárodních účetních standardů IFRS, případně podle amerického standardu US GAAP (FASB842). Společností účtujících pouze podle českých účetních předpisů se tato pravidla zatím netýkají, a to až do doby, kdy budou případně přijata do českých předpisů. Tvůrce standardu měl na mysli především zájmy uživatelů účetních výkazů, jako jsou investoři, ratingové agentury, banky a podobně, takže dopad na nájemce bude spíše negativní ve formě zvýšené administrativní zátěže. Zároveň se zvýší jejich bilanční suma o diskontovanou hodnotu budoucích leasingových plateb. Záleží i na konkrétních podmínkách leasingové smlouvy. Více administrativy bude spojeno se smlouvami, kde se často mění výše leasingových splátek v průběhu jejich trvání, například u smluv s pohyblivou úrokovou sazbou. Na druhou stranu se budou nájemci více zamýšlet nad ekonomic-

Nejasnosti panují u samotné definice leasingu a oddělení leasingu a služby, u praktického výpočtu úrokové sazby a také u tzv. krátkodobých leasingů

kými dopady leasingu, neboť budou muset při účtování zvažovat parametry, jako jsou úroková sazba implicitně obsažená v leasingových splátkách, opce na prodloužení a předčasné ukončení leasingu a pravděpodobnost jejich případného využití, dále případné garance poskytnuté nájemcem pronajímateli na krytí ztrát u zůstatkových hodnot a tak dále. V tomto směru budou ve výhodě leasingové společnosti, které dlouhodobě razí transparentní a otevřený přístup ke svým zákazníkům. Určitou výhodou pro nájemce může být to, že nájemné, které je v současnosti provozním výdajem, bude nově zachyceno částečně jako odpis nehmotného aktiva „práva užívání“ a částečně jako úrok, takže se nájemci zlepší hodnota ukazatele EBITDA.

Lze tedy očekávat obecný odklon od operativního leasingu a leasingu obecně?

To si nemyslím. Z hlediska růstu bilanční sumy a ukazatelů zadluženosti si nájemci nepomohou tím, že si daný předmět zakoupí s využitím úvěru, protože jak hodnota pořizovaného předmětu, tak hodnota úvěrového závazku se v bilanci objeví také a bude zpravidla vyšší než hodnota leasingového závazku, neboť do té se obecně nepočítá zůstatková hodnota předmětu na konci leasingu. Pouze společnosti, které mohou využít přebytečnou hotovost na nákup tohoto předmětu, budou ušetřeny zvýšení bilanční sumy a zadluženosti. Co se týká zvýšené administrativní zátěže, pro větší firmy se bude jednat o víceméně rutinní záležitost, neboť jsou zpravidla natolik dobře vybaveny personálně i softwarově, že to nebude představovat výrazný problém. Ten by mohl nastat u menších firem, ty ale zpravidla neúčtují podle IFRS. Některé menší lokální dceřiné společnosti nadnárodních firem mohou ale tuto zátěž pocítit. Očekávám však, že leasingové společnosti ve snaze usnadnit klientům život nabídnou pomoc minimálně ve formě informačního servisu, tak, aby jejich klienti nemuseli vyhledávat potřebné informace v leasingových smlouvách a všeobecných podmínkách.

Budou se v souvislosti s novým účetním standardem objevovat na trhu nové produkty?

Nepředpokládám, že se objeví zcela nové produkty pouze proto, aby se zjednodušilo účetnictví. Nový standard ale může urychlit nástup některých nových produktů, které se již na trhu začínají objevovat nikoli v souvislosti s účetnictvím, ale proto, že lépe vyhovují potřebám některých nájemců. Může se jednat o produkty krátkodobého leasingu do jednoho roku, pro který budou platit výrazně jednodušší pravidla, dále o produkty, kdy předmět není jednoznačně identifikován (car pooling), případně má pronajímatel právo vyměnit jej za podobný, ne však identický předmět, pokud z toho má ekonomický prospěch. V uvedených případech by se totiž z hlediska účtování nejednalo vůbec o leasing, ale o službu. Pochopitelně za těmito produkty musí existovat ekonomický a obchodní model, který bude oboustranně výhodný. V teoretické rovině lze uvažovat i o produktech jako leasing s předplacenými splátkami (leasingový závazek v bilanci bude nulový nebo minimální), případně leasing vozidel zaměstnancům a podobně. Tyto produkty mohou ale narazit na různé administrativní, daňové a rizikové překážky, které jejich praktické uplatnění ztíží či znemožní. Lze však očekávat vznik nových produktů ve formě informačních služeb nájemcům: od poskytování přehledných, včasných a přesných údajů potřebných k účtování v elektronické formě, až po případnou nabídku účetních služeb, kdy nájemce do svých knih pouze zaúčtuje položky poskytnuté pronajímatelem. Takový účetní „outsourcing“ již v řadě zemí existuje například při účtování mezd a je možné, že vznikne poptávka i po „outsourcingu“ účtování leasingu. Velcí hráči na straně pronajímatelů jsou vybaveni profesně i informačně natolik, aby mohli takové služby v budoucnu nabídnout.

Zajímá vás téma IFRS16?

LeasePlan bude svým klientům v souvislosti s implementací účetního standardu IFRS16 maximálně nápomocen – například odborným seminářem, konzultacemi i dalšími aktivitami. Máte-li o ně zájem, obraťte se, prosím, na Kateřinu Landovou, která vám poskytne podrobnější informace: Katerina.Landova@leaseplan.cz.

BestDrive
Vy jezdíte, my se staráme.

Přezouváme všechno!

Letní pneu a přezutí u profesionálů

V téměř 170 pobočkách po celé ČR komplexní pneuservisní a autoservisní péče

- Nejširší nabídka osobních, 4x4 a VAN pneu
- Ocelové a ALU ráfky pro všechny typy vozidel
- Komplexní pneuservisní služby pro všechny druhy vozidel
- Mimosezónní uskladnění pneu
- Pick up servis – plánovaný servis u zákazníka
- Komplexní a flexibilní autoservisní služby
- Široká nabídka autodílů a autodoplňků
- Wi-Fi připojení na pobočkách
- Kvalifikovaný tým více než 500 odborníků v celé servisní síti
- Jednotná kvalita služeb i obchodních podmínek napříč Českou republikou

ONLINE
REZERVACE PNEUSERVISU *

NA TPMS
JSME PŘIPRAVENI!

Continental The Future in Motion | BRIDGESTONE | PNEUMATIKY DO DEŠTĚ UNIROYAL | SEMPERIT
Barum | Matador | MICHELIN | GOODYEAR
DUNLOP TIRES | PIRELLI | nokian DESERVE THEM | Sava

Na servisní síť BestDrive se můžete spolehnout. www.bestdrive.cz

* Platí pro zákazníky, kteří mají uskladněné pneumatiky v servisech společnosti ContiTrade Services s.r.o.

Daňový sloupek Petra Maška (54. díl)

Řešení pokut

vyžaduje velké administrativní i finanční náklady

Podle stávající legislativy platí pokuty za dopravní přestupky majitel vozidla. Úřady proto obesílají přímo vlastníka a neřeší, kdo skutečně řídil. Výsledkem je zásadní navýšení administrativy a také finančních nákladů na straně leasingových společností.

Petr Mašek
zástupce finančního ředitele LasePlanu

Měsíčně řešíme více než tisícovku pokut. A co je horší – jejich počet neustále roste, jak ukazuje přiložený graf. Každou pokutu přitom vyřizujeme vlastními silami: musíme ji zaevidovat, zaúčtovat, posléze zaplatit a následně přefakturovat klientovi. Za všechny tyto činnosti si pak účtujeme stokorunový poplatek. Ten ale zdaleka nepokrývá výdaje, které s vyřizováním pokut neseme. Mimo jiné jsme museli investovat do úplně nového softwaru, který tuto agendu obhospodařuje.

LeasePlan dělá vše pro to, aby celý proces proběhl hladce a pro klienta bez dalších nákladů. Stejně jako s ostatními povinnostmi spojenými s vaší flotilou si dokážeme i s touto specifickou nepříjemností poradit na profesionální úrovni tak, aby vás zatížila co nejméně. Bez odpovídající snahy obou stran ale bezproblémový průběh garantovat nemůžeme. Proto bychom vás chtěli poprosit o maximální vstřícnost a snahu o co nejefektivnější řešení jednotlivých případů. Typický problém pozorujeme zejména u klientů, kteří si zvolili variantu, kdy si pokuty vyřizují sami. Často pak řešení přesunou na řidiče, který se přestupku dopustil. Ne každý se však k pokutě má. Dochází pak k druhému kolu vyměřování, obvykle s nějakou tou přirážkou, a vše se opět vrací k nám. Řidič ani zákazník samozřejmě nic neušetří, naopak. Otevřená komunikace se tady určitě vyplatí!

I s touto specifickou nepříjemností si dokážeme poradit na profesionální úrovni tak, aby vás zatížila co nejméně

Počet pokut, které v posledních letech dostali klienti LasePlanu

2013	**6500**
2014	**8000**
2015	**10 000**
2016	**15 000 (odhad)**

Změny v síti smluvních partnerů

V poslední době došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LasePlan Česká republika k těmto změnám:

Noví smluvní partneři

název	značka	lokalita
SAMOHÝL MB a.s.	Mercedes, Jeep, Chrysler	Zlín
Autosalon Klokočka Beta s.r.o.	KIA	Praha 5, Karlovarská 814
Auto Ševčík CZ. spol. s r.o. *	Škoda	Strakonice
AUTO ENGE, a.s. **	Volkswagen	Praha

* tento smluvní partner převzal provozovnu společnosti Verold Strakonice s.r.o., jíž byla ukončena autorizace pro značku Škoda

** změna adresy provozovny z Kolbenova 898/37a, Praha 9 na U Seřadiště 65/7, Praha 10

Smluvní partneři, s nimiž byla ukončena spolupráce/autorizace

název	značka	lokalita
Auto Štěpán	ukončení spolupráce pro značku KIA (ukončena autorizace)	Mladá Boleslav
M3000, a.s.	ukončení spolupráce pro značky Jaguar a Land Rover (ukončena autorizace)	Praha 8

Vyhrajte Volvo XC90 na víkend!

Exkluzivní bonusový Drivers' Club pro zákazníky a uživatele vozů LeasePlanu přichystal pro všechny nové členy soutěž o zapůjčení Volva XC90 s plnou nádrží na celý víkend. Stačí se zaregistrovat na stránkách klubu (www.driversclub.cz) a odpovědět co nejpřesněji na jednoduchou otázku.

Noví členové klubu můžou soutěžit do 30. června. Kromě nového Volva XC90 na víkend jsou pro ně připraveny i další hodnotné ceny.

Novinky v Drivers' Clubu

LeasePlan ale myslí i na všechny stávající členy klubu a neustále rozšiřuje seznam jeho partnerů. V poslední době na něm přibyly dvě zajímavé firmy.

Oresi

Největší výrobce kuchyní v České republice poskytne členům klubu až 56% slevu na kuchyňský nábytek i spotřebiče! Oresi se chlubí tím, že má v jednotlivých kategoriích pro každého zákazníka tu nejlepší nabídku na trhu z hlediska poměru mezi kvalitou, výkonem a cenou. Podrobně jste se o firmě mohli dočíst v minulém vydání magazínu. Adresy všech prodejen Oresi najdete na **www.oresi.cz**.

BARTH Motocentrum a Caravan

Společnost BARTH Motocentrum a Caravan nabízí půjčování a prodej karavanů, motocyklů, čtyřkolek, vodních či sněžných skútrů a mnoho dalších produktů značky Yamaha. Všichni členové Drivers' Clubu mají v červenci a srpnu nárok na 5% slevu na pronájem obytných vozů a služby motopůjčovny, v ostatních měsících se tato sleva zvyšuje na 10 %. Více o nabídce firmy se dozvíte na **www.barth-caravan.cz**.

Drivers' Club

je určen všem uživatelům vozů LeasePlanu. Poskytuje jim řadu výhod: prémiové služby, výhodné slevy, nejrůznější tipy a triky, zajímavé články nebo soutěže o spousty cen. Pokud ještě nejste členem, stačí se na webových stránkách klubu 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 výhod najdete na **www.driversclub.cz**.

LeasePlan a VŠE: Vzájemná inspirace

Spolupráci s vysokými školami se LeasePlan věnuje dlouhodobě a z různých úhlů. Tentokrát v rámci nového studijního programu zavítal na pražskou VŠE. O spolupráci s univerzitou, propojení s podnikatelským světem i o tom, jací jsou dnešní absolventi, si povídala Lucie Sztachová z HR oddělení LeasePlanu s vedoucím Katedry marketingu VŠE Davidem Říhou a také se dvěma svými kolegy: generálním ředitelem Jaromírem Hájkem a manažerem nákupu Lubošem Ochem.

David Říha: Naši vizi přijaly jedničky ve svých oborech

Davide, v tomto akademickém roce jste na VŠE otevřeli nový studijní program vedlejší specializace Sales Management, přestože obecně vychováváte spíš finanční specialisty. Proč právě obchod?

Odpověď je jednoduchá. Vyslyšeli jsme přání trhu i studentů. Trh si dnes žádá lidi, kteří se v oblasti obchodu dokážou dobře orientovat, a naši studenti si tuhle skutečnost dobře uvědomují. Proto jsme se rozhodli, že vytvoříme studijní program zaměřený na všechny možné aspekty obchodu. A tak vznikl program Sales Management, který je otevřený jako vedlejší studijní specializace a přístupný pro všechny studenty VŠE bez ohledu na jejich hlavní studijní obor. Uvědomujeme si, že pro obchod musí mít člověk především přirozený talent, ale ten nestačí. Kromě talentu je potřeba získat také široké spektrum znalostí a praktických zkušeností. Naši studenti si tak osvojí jednak teoretické přístupy k obchodu, marketingu, řízení týmů apod., jednak se naučí vyjednávací dovednosti, orientaci v plánech, reportech, obchodní terminologii, různé systémy prodeje a získají spoustu dalších potřebných kompetencí.

Do programu Sales Management jste se rozhodli koncepčně zařadit i zástupce podnikatelské sféry, mezi nimiž jsou skutečně velcí hráči na trhu, a zároveň jejich zaměření pokrývá různé oblasti byznysu. Co vás vedlo právě k tomuto kroku?

Přesně tak. Spolupracovat přímo se zástupci českých podniků byl od začátku jeden z našich hlavních cílů. A jsme moc rádi, že naši vizi přijaly i skutečné jedničky ve svých oborech. Velmi ochotně s našimi studenty spolupracují a předávají jim svoje zkušenosti i přes obrovskou časovou vytíženost. Jsme moc rádi, že spolupráci s námi navázaly společnosti z mnoha oborů tržní činnosti, konkrétně například ředitelka českého zastoupení oděvní firmy Steilmann Anna Mottlíková, ředitel vzdělávací společnosti Mercuri Jiří Šedivý, za rychloobrátkový sektor je vhodné zmínit zejména společnost Ahold a další. A samozřejmě si také moc ceníme osobní přítomnosti vašeho generálního ředitele, pana Hájka, který má kromě dlouholetých manažerských a obchodních zkušeností i zkušenost s vedením vaší zahraniční pobočky, a mohl tak našim studentům poskytnout, kromě komplexního pohledu na operativní leasing, i porovnání našeho a zahraničního byznysu.

Jaké jsou vaše plány do budoucna? Plánujete pokračovat v nastaveném trendu, nebo provést v programu nějaké změny?

Vzhledem k tomu, jak se spolupráce s podnikatelskou sférou zatím osvědčila, rádi bychom pokračovali v nastaveném systému a samozřejmě ho i nadále vylepšovali, aby byl co nejvíce „student friendly“. Od studentů dostáváme velice kladnou zpětnou vazbu, oceňují především praktický pohled na jednotlivá témata ze strany přednášejících a jsou také moc rádi, že jim jednotlivé osobnosti ochotně odpovídají na jejich dotazy, berou je jako skutečné partnery pro diskusi. To je pro nás jasný signál, že jdeme správným směrem. Na druhou stranu je tak pozitivní začátek pro nás i velká výzva, abychom vysoký standard udrželi. Máme tedy v plánu oslovovat i další zajímavé společnosti, rozšiřovat náplň přednášek, ještě více mluvit se studenty o tom, jaká témata máme na půdu školy přinést. A pokud bude spolupráce s dalšími firmami fungovat tak skvěle, jako s tou vaší, mají se studenti určitě na co těšit!

Jaromír Hájek: Sleduji, jestli se neobjeví vyložený talent

Jaromíre, proč se vlastně LeasePlan rozhodl spolupracovat se studenty vysokých škol?

Naše spolupráce s vysokými školami není záležitost posledních týdnů nebo měsíců. Dlouhodobě spolupracujeme kromě VŠE také například s Českou zemědělskou univerzitou v Praze-Suchdole. Mít možnost setkávat se se studenty a obecně mladými lidmi je pro mě vždycky velkým zdrojem inspirace. Navíc je komunikace s nimi výborný způsob, jak získat přehled o tom, co současní mladí lidé očekávají a jací jsou. LeasePlan běžně dává příležitost čerstvým absolventům. Svoji kariéru můžou v LeasePlanu nastartovat například v oblasti klientského servisu, ve finančních, technických nebo administrativních pozicích. A protože já osobně budu vždy duší obchodník, rád se akcí se studenty účastním osobně a sleduji, zda se náhodou neobjeví nějaký vyložený talent. Na druhé straně řada absolventů jednou obsadí manažerská místa a možná budou řešit i firemní vozidla, pak si možná vzpomenou na LeasePlan! Z mého pohledu je tedy spolupráce s vysokými školami efektivní ze všech možných úhlů pohledu.

Vnímáš nějaké rozdíly u dnešních a dřívějších studentů a absolventů? Co dnešním absolventům chybí a v čem jsou naopak lepší než v minulosti?

Určitého posunu si všímám. Jistě mi dáš za pravdu, že absolventi VŠ tvoří poměrně velkou část uchazečů o zaměstnání u nás. Názory stávajících mladých kolegů si navíc vždycky rád vyslechnu, například u příležitosti mých pravidelných obědů s novými zaměstnanci. Mně osobně se dnešní absolventi zdají více asertivní, nebojí se promluvit, zeptat se, vyjádřit nesouhlas. Výborně se orientují v informačních a komunikačních technologiích, jezdí do zahraničí učit se jazyky. Oproti letům minulým je také viditelná snaha efektivněji sladit pracovní a soukromý život. Není ale asi možné paušálně říct, že dnešní absolventi jsou v něčem zásadně jiní, než byli například před deseti lety. Je na každém člověku, aby ukázal, jaká je osobnost, jaký má zájem o svůj rozvoj, co je ochotný udělat pro to, aby se odlišil od ostatních, ukázal, že má „to“ něco navíc.

Luboš Och: Studenti moje očekávání předčili

Luboši, ty jsi jako přednášející studentům VŠE prezentoval téma Strategického nákupu. Jaké dojmy sis z přednášky odnesl? Naplnili studenti tvoje očekávání?

V roli přednášejícího na vysoké škole jsem se ocitl poprvé. Již při přípravě na svou přednášku jsem trochu tušil, že studenti budou chtít poznat hlavně praktickou stránku věci, protože všemožných teorií mají ve svém školním rozvrhu dost a dost. Teorii jsem tedy ve svém příspěvku omezil na minimum a zaměřil se na to, co nákup v praxi obnáší, které oblasti naše oddělení zastřešuje a s jakými úkoly ve své práci nákupčí přichází do styku. A nemýlil jsem se. Studenti byli aktivní a soustředění. Moc příjemně mě překvapilo, že z jejich četných dotazů byl znát opravdový zájem o to, co jim říkám, a již v průběhu prezentace o jednotlivých tématech přemýšlejí. Takže nejen že moje očekávání naplnili, rozhodně ho předčili! Před takovým publikem bych si svoje vystoupení rád zopakoval i v budoucnu.

O studijním programu Sales Management

Jedná se o ucelený program v oblasti prodeje a obchodu napříč celým spektrem odvětví. Studenti získají teoretické znalosti týkající se obchodu a prodeje, ale díky propojení programu s podnikatelskou sférou především také praktické dovednosti. Získané znalosti mohou absolventi uplatnit v úspěšné manažerské kariéře, stejně jako v řízení vlastního soukromého podnikání. Do programu se mohou přihlásit všichni studenti VŠE bez ohledu na to, jaký hlavní obor si pro studium zvolili.

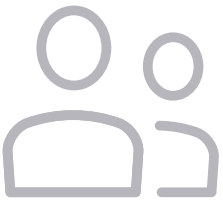
Ohlasy studentů

„Vedlejší specializace Sales Management mi konečně dala to, co jsem dlouhodobě očekával, a to průnik teorie s praxí. V rámci přednášek jsme se setkali s nejvyššími manažery největších firem u nás z různých oblastí. Ti nám ukázali, jak naše teoretické znalosti uplatnit v praxi, jak jejich byznys funguje a co jejich práce obnáší. Pro mě skvělá volba a doporučuji tento program všem!“

Martin, student 4. ročníku

„Na programu nejvíce oceňuju návštěvy externistů, jejich sdílení zážitků z praxe a otevřený přístup k nám, studentům. Chodí k nám úspěšní lidé, kteří s námi chtějí pracovat, nikoli si na nás zlepšovat image. Konkrétně jsem velmi ocenila, že si na nás udělal čas přímo generální ředitel společnosti LeasePlan, pan Hájek, a přišel nám předat své dvacetileté zkušenosti s řízením jedničky na trhu v operativním leasingu.“

Markéta, student 5. ročníku



Vysokoškoláci v řadách LeasePlanu

78 ze 144

Vysokoškolsky vzdělaní v české pobočce: 78 ze 144 zaměstnanců (včetně těch na rodičovské dovolené).

Počet absolventů podle škol

10 VŠE *
10 ČVUT
18 ČZU
40 ostatní

* z toho 6 v nejvyšším a středním managementu

SHERLOG®

ZABEZPEČENÍ VYHLEDÁVÁNÍ MONITORING

SHERLOG Security Car
Jedinečné rádiové zabezpečení a pokrádežové vyhledávání. Vlastní nezarušitelná rádiová síť s unikátní frekvencí. Dlouhodobá úspěšnost je více než 98%, průměrný čas dohledání 2 hodiny.

SHERLOG Trace
Monitoring a správa vozového parku. Úspora nákladů na provoz vozidel. Správa aplikace přes elektronickou knihu jízd. Volitelné možnosti monitoringu (chování řidičů, spotřeba paliva a další).

WWW.SHERLOG.CZ

Zaměstnancem roku je Lukáš Podroužek

Dnešní pokračování pravidelné rubriky o rozmanitých talentech v řadách zaměstnanců LeasePlanu bude trošku jiné. Ale jen trošku. Na rozdíl od předchozích dílů totiž zůstaneme v práci, konkrétně v akvizičním oddělení firmy. Pravě tam pracuje Lukáš Podroužek, který se stal držitelem titulu Zaměstnanec roku 2015. Zvolili ho sami kolegové. Zaujmout v konkurenci stovky profesionálů, a navíc tak, abyste nepřišli o jejich sympatie, to už určitě nějaký talent vyžaduje...

Jaká byla vaše první reakce, když jste se o zisku titulu dozvěděl?

Výsledky se vyhlašovaly na vánočním večírku v jedné pražské restauraci. Já jsem žádnou výzvu k převzetí ceny nečekal, a tak jsem stál u baru na druhém konci restaurace. Když jsem uslyšel svoje jméno, šel jsem se zeptat kolegyně z personálního oddělení, jestli dobře spočítala hlasy.

Čím jste si podle vás ocenění zasloužil?

To jsem se pokoušel mezi kolegy zjistit, ale dostával jsem pouze samé vtipné odpovědi. Taky mě napadla varianta, že můj kamarád a kolega z akvizice Tomáš Friedel připravil nějakou kampaň a něco kolegům za hlasy slíbil, protože i to se v jeho případě může stát. Ale vše popřel... Takže čím jsem si titul zasloužil, vlastně nemám tušení. V LeasePlanu je několik oddělení, která společně tvoří perfektně namazaný stroj. Jsem jeho součástí necelé dva roky. V mém prvním zaměstnání, kdy jsem u předního českého dealera vozů Škoda pracoval také jako akviziční obchodník, jsem hned na začátku dostal radu: Pokud chceš klientům plnit jejich přání lépe než konkurence, musíš vycházet s každým ve firmě. Držím se toho i v LeasePlanu.

Jaká byla vaše cesta do LeasePlanu?

V oblasti automotive a leasingu se pohybuji šest let. Jednoho krásného dne, tuším, že to bylo v září 2014, jsem jako reprezentant jiné leasingové společnosti přijel na golfový turnaj kdesi u Náchoda. Na stejnou akci dorazil i technický ředitel LeasePlanu Peter Škoda. Vzhledem k tomu, že ani jeden golf nehrajeme, což si dovolím tvrdit, že na golfovém turnaji je teprve ten pravý handicap, čekali jsme na hrající kolegy uvnitř hotelu. A výsledkem našeho povídání byl pracovní pohovor v LeasePlanu. Nastoupil jsem na pozici Sales Manager do oddělení akvizice.

Jak vypadá váš typický pracovní den?

Štěstí je, že moje práce je velmi pestrá a každý den přináší něco jiného. Jsem součástí oddělení, které vyhledává

a přináší nové klienty, které po určitém čase předáváme kolegům z oddělení péče o klienty. Co mě baví nejvíc, to je neustálé poznávání nových lidí a práce s nimi. Na každého potenciálního klienta musíte reagovat jinak. Jednou proti vám sedí neformálně oblečený majitel firmy, podruhé finanční ředitel v dokonale padnoucím obleku. Někdy po vás chtějí fakta, přesvědčit, proč právě LeasePlan, zkoušejí vás z čísel. A jindy uvítají spíše osobní přístup, vtipy a ideálně rozhovor o jejich největších zálibách. Co je také typické pro naši práci, i když méně zábavné, to je hromada administrativy: zadávání dat do interních systémů, příprava smluv a dodatků, zápisů ze schůzek, nabídek nebo nejrůznějších prezentací, bez kterých žádného klienta nezískáme. Vysoké pracovní nasazení mi pomáhá zvládat především úžasná parta a atmosféra, které v oddělení panují.

Popište, prosím, jednou větou svůj vztah k LeasePlanu.

LeasePlan je skvělá firma plná velmi vzdělaných a úspěšných lidí, která má v portfoliu velké množství spokojených klientů, jsem hrdý na to, že mohu být její součástí.

Jak by se podle vašich ideálních představ měla vyvíjet vaše profesionální budoucnost?

Současná práce mě baví a naplňuje. V delším horizontu bych se chtěl posunout na pozici, kde povedu tým lidí a budu dále rozvíjet své zkušenosti. Pochopitelně jsem si vědom, že k dosažení tohoto cíle potřebuji kromě velkého odhodlání i nutnou dávku pokory a trpělivosti. Moje štěstí je, že můj nadřízený je velmi schopný odborník a nejlepší šéf, kterého jsem kdy zažil. Právě on mi ukazuje správnou cestu, jak na sobě pracovat.

Můžete prozradit i něco ze svého soukromí?

Táta byl vrcholový sportovec, odmalička mě tedy vedl k pohybu. Mým koníčkem a sportovní náplní dětství i puberty byla atletika. Později jsem začal hrát fotbal a futsal, i když se nejednalo o nějakou vysokou úroveň, pár let mě to zabavilo. Kromě toho mě už od tří let rodiče vozili na hory, na lyže a do přírody. Vydrželo nám to dodnes. A ještě něčím mě rodina, konkrétně zase táta, poznamenala: modelovou železnicí. Odmalička jsme si po bytě stavěli kolejiště. Když v našem pražském bytě rychlíková trať sahala až do vedlejšího pokoje a nemohli jsme zavřít dveře, byli jsme vykázáni a splnili si další sen – postavili jsme si na chalupě velké kolejiště plné zabezpečovacích zařízení, návěstidel, několika tratí i vleček do olejového hospodářství.

A co auta?

No samozřejmě, nepracoval bych v LeasePlanu, kdyby mě nebavilo všechno, co jezdí po silnici. Jakmile jsem mohl vyzkoušet nový model vozu kterékoli značky, jakmile byla možnost něco někde řídit, byl jsem u toho. Jako skoro každý kluk jsem musel mít motorku. Dnes si s kamarádem dáváme do pořádku staré jawy a hitem poslední doby jsou u mě historické sněžné skútry. Při studiích na Provozně ekonomické fakultě České zemědělské univerzity musely být moje brigády spjaté s auty. Rozvážel jsem nákladáčkem technické plyny po Praze (a díky tomu jsem měl přehled, která pražská restaurační zařízení kupují správné směsi k pivu a která to naopak obcházejí připojením levného CO_2), řídil limuzínu anebo vozil po nocích podnapilé občany jejich auty domů. Naštěstí tím neutrpělo moje vzdělání a dodnes mám s některými členy vedení univerzity přátelské vztahy. I díky tomu LeasePlan s Českou zemědělskou univerzitou úzce spolupracuje.

OMV CARD

VÁŠ SILNÝ PARTNER NA CESTÁCH

SLEVA NA PALIVO S OMV CARD OD SPOLEČNOSTI LEASEPLAN

OMV Card nabízí mnohem víc, než se na první pohled může zdát. S **OMV Card** získáte výhodu bezhotovostní platby v rámci 18 000 čerpacích stanic ve 29 evropských zemích, vysoce kvalitní produkty OMV MaxxMotion 95 a 100 a OMV MaxxMotion Diesel nebo nový svět požitků v občerstvovacích stanicích VIVA.

TANKUJTE PRÉMIOVÁ PALIVA OMV MAXXMOTION

Čistý motor pracuje lépe

Nejenže paliva MaxxMotion udržují motor čistší, ale dokonce ho i aktivně čistí. Pravidelné používání paliv MaxxMotion zabraňuje vytváření usazenin a zároveň pomáhá odstraňovat již vzniklé usazeniny. Motor si tak udržuje vysoký výkon při přiměřeném množství emisí.*

Naše moderní palivová aditiva chrání jednotlivé části motoru před opotřebením a navíc fungují jako výborná prevence koroze. Ochrana důležitých částí, jakou je například systém vstřikování paliva, podstatně prodlouží životnost Vašeho motoru.*

* Výhody a účinky paliva jsou ovlivněny vozidlem, chováním řidiče i technickým stavem motoru a jsou založeny na porovnání s palivem, které splní místní minimální požadavky normy EN 590.

www.omv.cz

OMV čerpací stanice Česká republika

WE CARE MORE

OMV

Detail kola se zřetelným okováním loukotí

Od dvojkolky k bojovému vozu

Cestování si nelze představit bez vozů. Byť se lidé přepravovali většinou pěšky nebo na koních, přesto byly cesty plné právě vozů, převážejících rozličné zboží. Jak vlastně středověký vůz vypadal?

Nejstarší podobou vozu byla dvojkolá kára s jednou osou. Její výhoda spočívala ve snadném manévrování, ovšem měla i své nedostatky. Tím prvním byla nízká kapacita nákladu, tím druhým pak velké zatížení tažného zvířete. Zejména pokud se břemeno rozprostíralo na voze nerovnoměrně, veškerá tíha se přenášela přes oj na zvíře. Od 14. století se v českých zemích začíná prosazovat novinka – dvouosý, a tedy čtyřkolý vůz. Tíha přenášená na zvíře tím z větší části odpadla, ovšem nastal problém s manévrováním. I ten byl ale během jednoho a půl století vyřešen, když vozy postupně získaly pohyblivou přední nápravu neboli rejd.

Železo jen pro bohaté

Nejvíce namáhanou součástí vozu byla pochopitelně kola. Svědectvím tohoto faktu je i rozšíření jména Kolář. Původně byli koláři specializovaní řemeslníci, kteří působili v hojném počtu v městských i vesnických lokalitách. Kola byla ve starší době celá dřevěná. Jejich vnější obruč se skládala z několika spojených loukotí (což se dá přeložit jako ohnuté dřevo). Kritickým místem byly pochopitelně spoje, proto je začali koláři vyztužovat železem, které se postupně prosadilo na celý obvod kola. Pořád však platí, že železo bylo velmi drahé. Většina kol tak ve středověku zůstávala celodřevěných. Loukotě se středovým nábojem spojovaly paprsky, jimž se říkalo špice. Zajímavé je, že paprsky nebyly rozloženy v pravidelných vzdálenostech po obvodu kola, ale zapouštěly se vždy blíže k okraji každé z loukotí, aby se odlehčilo spojům. Pro jednotlivé části kola, tedy loukotě, paprsky a náboj, se používaly vždy tři různé druhy dřeva. Pokud byly do sebe začepovány druhy stejné, kolo vrzalo a skřípalo. Kola byla u středověkého vozu stejně velká vpředu i vzadu, přičemž dosahovala výšky až jednoho a půl metru. Později se velikost kol zmenšovala, a to především kol předních, což umožňovalo vozu snadněji zatáčet.

Raději nebrzdit...

Středověkým vozům chyběla brzda. Pro brzdění se tak využívalo síly samotných zvířat, jimž se na oj navlékaly držáky spojené s postrojem. Druhou možnost představovalo

Mědirytina z 16. století znázorňuje práci koláře

mechanické brzdění, smykem, kdy se řetězem přivázala loukoť kola k pevné části vozu. Řetěz ale mohl mít i další užití, zejména v proslulé husitské vozové hradbě. V ní se řetězem spojovaly vozy „kolo na kolo“, čím se vytvářelo neprostupné opevnění.

Středověké vozy se lišily podle tvaru a velikosti nákladního prostoru. Podle rozměru se, podobně jako dnes, rozlišovala výše cel a mýtného, již museli povozníci platit. Velké vozy byly upraveny pro dálkový provoz; jejich postranice se skládaly z pevných fošen a korba vozu vytvářela uzavřený celek. Ložní prostor kryly plachty napnuté přes oblouky nad korbou, někdy se tyto plachty ale dávaly i pod náklad, aby se nepromočil na brodech. U lehčích vozů nahrazovala pevné fošny košatina upevněná na žebřinách. Postranice nejjednodušších selských vozů se pak skládaly právě jen ze dvou jednoduchých žebříků. Tyto vozy se užívaly k přepravě dřeva či sena, tedy materiálů, které skrze postranici nepropadly. Ačkoli šlo o jednoduché vozy, používaly se v prakticky nezměněné formě od středověku až do nástupu modernizace.

Robert Novotný

Ačkoli měly vozy od 15. století již pohyblivou přední nápravu, tzv. rejd, stále nebylo jednoduché se s nimi vytočit, zejména v úzkých městských ulicích napojujících se v pravých či ostrých úhlech. Na nárožích domů bylo nutno vozy nadhazovat nebo odrážet, proto na nejfrekventovanějších místech či v průjezdech majitelé nemovitostí chránili rohy kamennými „odrazníky“. Ty pomáhaly i samotným vozům, neboť kolo se po odrazníku většinou sklouzlo, a hlava kola se tak nezachytila o budovu. Vyobrazený odrazník se nachází na Starém Městě pražském na rohu dnešní Anenské a Liliové ulice.

Jednoduchý středověký vůz

Kdo luští...

Na závěr magazínu se již tradičně setkáváte s křížovkou a ani tentokrát to nebude jinak. Přejeme vám krásné léto, odpočinek a spoustu bezpečně ujetých kilometrů.

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	SILNĚ OLOVNATÉ SKLO	MĚSÍC URANU	1. DÍL TAJENKY	KÓD LETIŠTĚ V OSLO	INICIÁLY HERCE TÖPFERA	LÁTKA K VYŠÍVÁNÍ	CHATEAU-BRIANDOVA NOVELA	POMŮCKA: ADENITIS ARNI, ORON RIAL	POBÍDKA KE SKOKU	MLÉČNÉ SKLO	2. DÍL TAJENKY	SŮL KYSELINY OCTOVÉ	JMÉNO ŠUHAJE LOUPEŽNÍKA
MNOŽILKA UKLÁDAT TREST								ČESKÝ BÁSNÍK OSMAHNOUTI ZNAČKA JOGURTŮ					
PLATIDLO ARABSKÝCH STÁTŮ STAROŘÍMSKÉ PLATIDLO				ÚBYTEK HMOTNOSTI PRVNÍ PROVEDENÍ	ZPÁTKY ČERNÝ PTÁK				STOLNÍ HRA OSLÍ HÝKÁNÍ				
LEPENÍM SPOJOVAT										PLES KAPALNÉ PALIVO			
ANGLICKY VÝPRODEJ	PLÁTĚNÉ PŘÍSTŘEŠÍ	ŇADRA LETADLO					PAPÍR K POKRÝVÁNÍ STĚN		INICIÁLY BĚŽCE ZÁTOPKA			JMÉNO KOMENSKÉHO	CIZOKRAJNÝ STROMOVÝ SAVEC
SLOVENSKÁ ROCKOVÁ SKUPINA BUVOL INDICKÝ									PRACOVAT NA STAVU POKRMOVÝ TUK				
PRÁVĚ ZAKOUPENÉ									PÁSEMNÉ HORSTVO DRUH JAVORU				
SKŘÍŇ (HOVOROVĚ)	TURECKÁ METROPOLE	POLNÍ MÍRA (SLOVEN.) POMALÝ ČLOVĚK			REGISTRO-VANÁ TUNA (ZKRATKA)	ZÁSAH KONĚ OTĚŽEMI	ČESKÝ HEREC DOMÁCKY OLGA	TŘÍDA (SLANGOVĚ) KRÁTKÝ KLAS				ZAVÉST	ODRŮDA
UZLÍK V TKANINĚ				VOZIDLO HROMADNÉ DOPRAVY ALKENOL									
MLÁDĚ SLEPICE ZÁNĚT ŽLÁZY					VERVA BLAŽEJOVA MILENKA				DUCHOVEN-STVO ZNAČKA STRONCIA	BARVIVO NA VEJCE PLOVOUCÍ KUSY LEDU			
ČÁST ÚZEMÍ DĚDIČNÝ ZÁKLAD ZNAKU						RŮSTEM SE NESPOJIT PLOŠNÉ MÍRY					UKAZOVACÍ ZÁJMENO		

LeasePlan
It's easier to leaseplan

50 let v čele

Ford Transit je již více než půl století synonymem užitkového automobilu.
Dokáže vyhovět v podstatě jakýmkoliv nárokům na přepravu různého typu nákladu nebo počtu osob.

Z montážní linky továrny Langley v anglickém hrabství Berkshire sjel první užitkový Ford Transit, který navázal na dvě předchozí řady užitkových Fordů, 9. srpna 1965. Aktuálně je v prodeji pátá generace Transitu, avšak nabídku již netvoří jeden vůz, ale hned čtyři. Díky tomu Ford poskytuje výběr z extrémně širokého spektra užitkových vozů. Zatímco nejmenší Transit Courier měří méně než 4,2 metru, největší verze dvoutunového Transitu může mít až 6,7 metru a objem nákladového prostoru až 15,1 metru krychlových. Všechny čtyři modely Transit jsou navrženy tak, že jsou schopné se na daném půdorysu přizpůsobit různým nárokům na objem či hmotnost nákladu a počet přepravovaných osob.

Ford Transit Courier

Jako městská rozvážková dodávka je navržen nejmenší z rodiny Fordů Transit – Transit Courier. Nabídku užitkových verzí doplňuje také osobní verze Tourneo Courier, schopná pojmout až pět cestujících. Stejně jako ostatní modely Transit, i tento je navržen s důrazem na dlouhou životnost při intenzivním způsobu používání.

Ford Transit Connect

Ne vždy je potřeba maximální přepravní prostor. Jen o stupínek níže pod modelem Transit Custom stojí Transit Connect, který se zásluhou kompaktnějších rozměrů hodí do městského a příměstského provozu. Ford i v tomto případě nabízí nadstandardní možnosti přizpůsobení požadavkům jednotlivých zákazníků. Proto je i Transit Connect k dispozici s dvojicí délek karoserie. Nechybí ani možnost zvolit jedno ze tří provedení – čistě užitkové Van, Kombi schopné převážet až sedm osob a univerzální Kombi Van stojící mezi oběma.

Ford Transit Custom

Nová epocha Fordu Transit se začala rodit v roce 2012, kdy se po téměř sedmi milionech prodaných kusů představil Transit Custom. Je to takzvaný jednotunový Transit, který navazuje na menší verze Transitu čtvrté generace. Ford připravil také čistě osobní verzi, která se jmenuje Tourneo Custom a patří k nejuniverzálnějším velkoprostorovým vozům na trhu.

Ford Transit

Ford Transit je největším a nejuniverzálnějším modelem z celé rodiny Transit. Automobil sází na robustnost a snadnou obsluhu. Aby byl nový Transit schopen uspokojit různé druhy používání, je k dispozici v mnoha provedeních. Verze pro menší užitečné zatížení mají napříč uložené motory a pohon předních kol. Pro náročnější nasazení s častým převážením těžkých nákladů nebo při tažení přívěsů (až do hmotnosti 3500 kg) se lépe hodí Transity s podélně uloženými motory a pohonem zadních kol. V horách či na kluzkém povrchu se zase osvědčí pohon všech kol. K dispozici je více než čtyři sta různých verzí Fordu Transit.

Summary

Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, writes about recent market developments.
Page 3

LeasePlan News. The latest from inside the company.
Pages 4–5

LeasePlan consulting services help customers save millions. There are currently as much as fifty expert advisors for LeasePlan in the 32 countries where it operates.
Pages 6–7

Olympic winner kept company to LeasePlan guests. Dozens of newest models from major carmakers awaited the attendees at the Most Autodrome during the test ride event organized by LeasePlan.
Pages 8–11

Albatross in orange and black. LeasePlan Invitational – the traditional yearly golf tournament was held at the traditional venue, Albatross Golf Resort at the town of Vysoký Újezd.
Page 12

At ICT, we have a solution to every problem. Our goal is to satisfy effectively the business needs, the new head of ICT at LeasePlan, Aleš Radoměřský, told us.
Pages 14–15

T-Soft: From cyber threats to fairy-tales. T-Soft company carried out a thorough IT audit of the Czech LeasePlan office.
Pages 16–17

Not always a damaged windscreen must be replaced. Repair can be the ideal solution to a small crack or chip. However, it's important to have it repaired quickly since damage gets worse over time.
Pages 18–19

Car dealers appreciate the new leasing calculator issued by LeasePlan. It automates the bulk of the procedure of completing an offer, thus eliminating the need for additional research on the part of the dealership.
Pages 20–21

Kateřina Klasnová: disability is not the end of life. This year again, LeasePlan provided support to the charitable climb to the highest Czech mountain, Sněžka, organized by KlaPeto foundation.
Pages 22–23

71 % of drivers would try a driverless car. Interestingly, men are more than twice as likely to feel comfortable in a driverless car as women, according to a research conducted by LeasePlan.
Pages 24–25

The „green mobility" is more developed in the West. LeasePlan's fleet currently comprises 10,000 hybrids and electric cars, mainly in Western Europe, Norway and the US.
Pages 26–27

Oriflame builds upon respect for people and for nature. More than just a cosmetics company, Oriflame offers also a range of fashion accessories, healthy food products and more.
Pages 32–33

Most corporations offer their employees company cars for personal use. The reason for providing such incentive may vary according to the employee's job and rank in the company.
Pages 34–35

IFRS 16: the leases standard is changing – be prepared. Since 2019, the new standard will be mandatory for consolidated accounts of EU listed companies.
Pages 36–38

Settling traffic tickets is time consuming and expensive. Under the current legislation, the owner is considered responsible for traffic violations, which creates problems for companies operating large fleets.
Pages 40

Changes to the subcontractors network. An overview of recent changes in the LeasePlan subcontractors list.
Pages 40

Win a Volvo XC90 for weekend. Driver's Club comes up with a contest for new members and attractive offers for all.
Pages 41

LeasePlan and Prague University of Economics: mutual inspiration. LeasePlan's cooperation with universities is long-running, wide-ranging and systematical.
Pages 42–44

Lukáš Podroužek is the new Employee of the Year. He told us: „I wouldn't be at LeasePlan, if not for my love for everything that moves on the road."
Pages 46–48

From a two wheeled chariot to the war wagon. During the 14th century, a revolutionary invention spread over the Czech Lands: a wagon with two axles and four wheels.
Pages 50–51

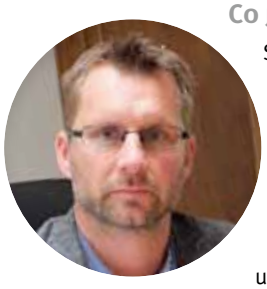
Crossword puzzle.
Page 52

Tiráž

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Léto 2016, Šéfredaktor: Tomáš Bursík, Redakční rada: Jiří Štoček, Michal Červenka, 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

Rozhovor s obchodním ředitelem společnosti SECAR BOHEMIA, a.s., panem Františkem Husákem

Rok 2016 se pro společnost SECAR BOHEMIA, a.s., nese v duchu posilování vnitřní stability společnosti a upevnění její silné pozice na trhu. Produkty SHERLOG, které nejvíce proslavil systém rádiového zabezpečení osobních automobilů, jsou ale mnohem širšího charakteru. Na otázky o tom, co všechno se pod pojmem SHERLOG skrývá, odpovídá obchodní ředitel František Husák.



Co je to SHERLOG?

SHERLOG je široké spektrum produktů, které se zaměřují na zabezpečení, vyhledávání a monitoring. Nejznámějším představitelem je řada „R“, neboli systém rádiového zabezpečení a pokrádežového vyhledávání. Zabezpečit umíme nejen osobní vozidla, ale i pracovní stroje, nemovitosti a po individuální konzultaci i motocykly a lodě. Specializujeme se také v oblasti monitoringu a správy vozových parků. K tomu slouží produkt SHERLOG Trace, díky kterému lze monitorovat téměř cokoli a kdekoli.

Který produkt je mezi klienty nejoblíbenější?

Nejoblíbenější je již zmiňované rádiové zabezpečení vozidel, které využívají jak soukromé osoby, tak společnosti. Pro firemní účely je vhodný produkt pro monitoring a správu vozového parku SHERLOG Trace, díky kterému získá klient přehled o pohybu vozidla, chování řidičů, spotřebě paliva, dodržování naplánované trasy nebo předepsané rychlosti. Správa aplikace probíhá přes elektronickou knihu jízd, ve které lze nastavit škálu parametrů a notifikací. Pozitivním vedlejším efektem využívání SHERLOG Trace je snížení a optimalizace nákladů. Třetím oblíbeným produktem je mobilní rádiové zabezpečení SHERLOG Max, které si lze pronajmout i krátkodobě, třeba během letních dovolených. Jeho jednoduchou instalaci zvládne majitel zařízení sám. SHERLOG Max ohlídá jakékoli uzavřené objekty, vhodný je do garáží, domů, bytů, chalup, obchodních prostor a dalších.

Co se stane po odcizení vozidla, které je zahlídané rádiovým systémem SHERLOG?

Pokud je ve vozidle pasivní jednotka SHERLOG, klient po zjištění krádeže tuto událost nahlásí našemu klientskému centru, které na dálku aktivuje jednotku a vyhledávací tým vyráží za odcizeným vozidlem. Druhou možností je aktivní jednotka, která sama hlásí poplach na klientské centrum, které pak stav vozidla ověřuje telefonicky s klientem a současně vyráží do místa poplašného signálu. Počet zabezpečených vozidel jednotkami SHERLOG každým rokem stoupá, a i to je důvodem, proč počet krádeží vozidel klesá – stále více majitelů svá vozidla zabezpečuje. Novým trendem mezi zloději je rozebrání stojícího vozidla na náhradní díly. Vozidlo jako takové sice není odcizeno, ale majitel nalezne pouhou očesanou „kostru“.

Co připravuje SHERLOG do budoucna?

K udržení silného postavení na trhu je třeba sledovat trendy a jít s dobou. Jako jediní na trhu provozujeme rádiové zabezpečení vozidel a objektů. Nepřetržitě proto pracujeme na vylepšení a posílení infrastruktury naší jedinečné rádiové sítě, díky které se úspěšnost dohledání odcizených vozidel zabezpečených jednotkami SHERLOG pohybuje nad 98 % s průměrnou dobou dohledání dvě hodiny. V současné době vyvíjíme technologie, díky kterým bude možné zabezpečit větší množství objektů nebo subjektů.

SHERLOG®

CITROËN

NEMŮŽETE SÁHNOUT VEDLE

POSLEDNÍCH 600 SKLADOVÝCH VOZŮ
SE SLEVOU AŽ 140 000 Kč

LAST MINUTE 2016

POSPĚŠTE SI, MIZÍ RYCHLE!

AKCE KONČÍ **30. ČERVNA 2016!**

Vybírejte ze seznamu vozů Citroën na **www.citroen.cz**

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN FINANCIAL SERVICES

YouTube citroen.cz

CITROËN doporučuje TOTAL Kombinovaná spotřeba a emise CO_2 pro Citroën C3: 3,5–4,6 l/100 km, 90–107 g/km; pro Citroën C4 Cactus: 3,4–4,7 l/100 km, 89–107 g/km; pro Citroën C4: 3,6–5,1 l/100 km, 95–117 g/km.
Foto je pouze ilustrativní.