

ZIMA 2017, 17. ROČNÍK
CENA 45 Kč

LeasePlan

Magazín

MyLeasePlan

Nový způsob komunikace s řidiči

str. 06

Svět obletěla kampaně What's next

V hlavní roli Richard Hammond

str. 10

Po 20 letech Dasha řekla: „Konečně!“

str. 18





RENAULT
Passion for life

Renault MEGANE a MEGANE Grandtour

Technologií k úspěchu



Výkon až 205 koní
5 let záruka Renault

Smluvní záruka Renault 5 let / 100 000 km (dle toho, co nastane dříve) se řídí konkrétními záručními podmínkami, které jsou neoddělitelnou součástí kupní smlouvy. Renault MEGANE: spotřeba 3,4–8,7 (l/100 km), emise CO₂ 95–144 (g/km); Renault MEGANE Grandtour: spotřeba 3,4–8,7 (l/100 km), emise CO₂ 95–144 (g/km). Uvedené spotřeby paliva a emise CO₂ jsou změřeny metodikou stanovenou dle platných právních předpisů vyžadovaných pro homologaci vozidla. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní.

Renault doporučuje 

   [renault.cz](https://www.renault.cz)

Obsah

4 LeasePlan News

Aktuality ze světa LeasePlanu

6 Služby LeasePlanu

MyLeasePlan přináší nový způsob komunikace s řidiči

9 Smutná zpráva

Zemřel zakladatel LeasePlanu
Anton Goudsmit

10 LeasePlan představuje

Svět obletěla kampaň What's next

14 Služby LeasePlanu

Klientské centrum zařídí servis rychle a komfortně

16 Zelená mobilita

LeasePlan převede svůj autopark na elektřinu

18 Rozhovor magazínu

Po dvaceti letech Dasha řekla:
„Konečně!“

22 Srovnávací jízdy

Je libo Teslu, nebo transportér?

26 Test LP magazínu

Kia Stinger

30 Test LP magazínu

Land Rover Discovery

36 Anketa Fleet Awards

Ocenění Fleetová múza pro FlexiPlan

38 Klient LeasePlanu

Antalis: LeasePlan vždy nabídne řešení, které hledáme

40 Autosympo 2017

Odborníci se radili, jak na emise

42 Parkovací zóny

Jak v Praze zaparkovat bez pokut

44 Dodavatel LeasePlanu

Síť pneuservisů 4Fleet garantuje kvalitu mechaniků i technického vybavení

46 Daňový sloupek Petra Maška (60. část)

Nový standard IFRS 16 byl schválen

46 Změny v síti smluvních partnerů

48 Očima expertů

Zajímavé roky před námi aneb
Ve čtení je budoucnost

50 Talenty LeasePlanu

Koledy mám rád. Ale chtělo by to
podladěnou kytaru

53 LeasePlan podporuje

Pěta potřebuje pomoc. A spolu s ním
i ostatní děti

54 Cestování ve středověku

Zmatení jazyků

56 Zábava

Křížovka



Vážení čtenáři,

vítejte na stránkách posledního LeasePlan magazínu roku 2017. Původně jsem chtěl v jeho editorialech obšírněji rekapitulovat naše letošní velice dobré výsledky. Jenže pak dorazila z Amsterdamu smutná zpráva. Zemřel zakladatel naší společnosti Anton Goudsmit. O jeho přínosu pro LeasePlan se dočtete na samostatné stránce. Dovolte mi ale také osobní vzpomínku na tohoto inspirujícího muže.

Byl to právě Anton Goudsmit společně se svým nejbližším spolupracovníkem Huibem van der Meulenem, kdo mě v roce 1995 pozval na osobní setkání do nizozemského Almere, kde tehdy sídlila naše centrála. Chtěli se ujistit, že jsem skutečně člověk, který je schopen vést českou pobočku. O rok později už Anton Goudsmit mluvil jako host na naší květnové tiskové konferenci na pražském Žofíně, kde jsme představili veřejnosti své služby, a poté vedl první zasedání naší dozorčí rady. Obě akce pozvedl svou přirozenou noblesou a profesionální erudicí.

Lidskost, opravdovost a také určitá lišáckost byly vlastnostmi, které jsem u něj vždycky obdivoval. Několikrát navštívil Prahu. Jednou se mi díky známosti s tehdejšími holandským ředitelem hotelu Savoy na Hradčanech podařilo ubytovat Antona Goudsmita i s jeho rodinou v tamějším prezidentském apartmá. V té době zde přespávaly největší celebrity, třeba Helmut Kohl, to se líbilo panu Goudsmitovi, anebo slavné Spice Girls, což zase

ocenily jeho vnučky. Manželé Goudsmitovi měli pouze obavu, jestli ubytování není příliš drahé. Když jsem je ujistil, že jsem pro ně vyjednal „special deal“, manželka pana Goudsmita se jen usmála: „Anton má rád special deals.“ Vzpomínám, jak jsem mu při jiném setkání v Praze podal propisku s logem LeasePlanu. Hodně se mu líbila a když jsem utrousil, že jde o obyčejnou lacinou tužku, dostalo se mi jednoho z jeho poučení: „Je výborné, když věci vypadají pěkně, a přitom jsou levné.“ Jindy mě ale pokáral za firemní diář, který byl potažen umělou koženkou: „Jaromíre, ale co ten materiál?“ Setkání s ním prostě byla vždy velkou školou života a samozřejmě i velkou školou byznysu. Věděl jsem to já a věděli to také kolegové z ostatních poboček.

Do nového roku už LeasePlan musí vyrazit bez svého otce zakladatele. Jeho poselství založené na poctivém obchodu a inovativních myšlenkách ale ponese dál. Budeme Vás o tom nadále přesvědčovat. Ostatně i v dnešním magazínu se můžete dočíst o zajímavých novinách, které Vám a Vaším řidičům přinesou ještě větší komfort při užívání vozidel.

Přeji Vám krásné Vánoce i úspěšný start do roku 2018 a upřímně se těším na další spolupráci s Vámi!

Váš Jaromír Hájek

generální ředitel
LeasePlan Česká republika

LeasePlan News

Číslo vydání **24 000**
aut ve správě

Skupina LeasePlan dosáhla za letošních prvních devět měsíců čistého zisku ve výši 430,5 milionu eur, to je o 19 % více než ve stejném období loňského roku. Na konci třetího čtvrtletí se starala o 1,725 milionu vozidel svých klientů. Od začátku roku tak ve flotile firmy přibýlo 81 tisíc automobilů. Dařilo se i české pobočce. „Počet automobilů, které máme ve správě, se přiblížil hranici 24 tisíc. Meziroční růst spravované flotily ke konci třetího čtvrtletí činil 8 %, objem leasovaného majetku narostl ve stejném období o více než 13 % na téměř 8 miliard korun,“ konstatoval finanční ředitel české pobočky Martin Brix.

LeasePlan na výroční konferenci CFO Clubu

„Digitalizace, inovace a platformy pro sdílenou ekonomiku – nástroje pro růst EBIT, trvalé a udržitelné podnikání“, tak znělo ústřední motto XIII. Výroční konference Excellence in Finance, kterou 8. listopadu v Praze uspořádal CFO Club. Tato asociace vrcholových pracovníků v oblasti finančního řízení sdružuje přední odborníky z českých a slovenských podniků, zástupce vysokých škol i další specialisty. Na konferenci vystoupili manažeři významných firem, mezi nimi rovněž finanční ředitel LeasePlanu Martin Brix, který si připravil prezentaci na téma segmentace zákazníků jako nástroj pro vstup na nové trhy.



S novými dresy do hokejové sezony

V LeasePlan magazínu vás pravidelně seznamujeme se zaměstnanci české pobočky, kteří jsou talentovanými sportovci či umělci. Bezpochyby k nim patří i členové našeho hokejového týmu. Do další sezony vyrazili v parádních, zbrusu nových dresech s novým logem LeasePlanu na prsou. Takže: Hodně gólů, pokud možno v soupeřově síti!



Obchodní partneři viděli brilantní Jméno

Do pražského Divadla ABC pozval LeasePlan na 22. listopadu své významné klienty a další obchodní partnery. Soubor Divadla Verze tady hrál představení Jméno, a to ve velmi atraktivním obsazení: Roman Zach, Jan Dolanský, Petr Lněnička, Linda Rybová a Jana Janěková. Autory brilantní komedie jsou Matthieu Delaporte a Alexandre de la Patellière. Překlady z francouzštiny se ujal Jaromír Janeček a režie Thomas Zielinski.



MyLeasePlan

přináší nový způsob komunikace s řidiči

S blížícími se Vánocemi se LeasePlan rozhodl nadělit řidičům malý elektronický dárek v podobě nového webového portálu pro řidiče MyLeasePlan a aplikace pro mobilní telefony LeasePlan.



Od začátku prosince tak mohou řidiči klientů české pobočky využít nový webový portál a mobilní aplikaci, které jim umožňují komfortně komunikovat s LeasePlanem a poskytují jim řadu užitečných informací souvisejících s užíváním jejich vozidla. Samozřejmostí je, že jak portál, tak aplikace mají i svého anglického „sourozence“.

Užívání nové informační a komunikační platformy je zcela bezplatné. Na webový portál MyLeasePlan vstoupí zájemci z internetových stránek www.leaseplan.cz.

Mobilní aplikaci LeasePlan si mohou řidiči stáhnout zdarma z tradičních obchodů Google Play, App Store či Windows Phone Store. Všichni stávající uživatelé vozů, jejichž kontaktní údaje má LeasePlan ve své databázi, obdrželi přístupové údaje e-mailem. Každý nový řidič je získá do několika dnů po převzetí vozidla.

Z pohledu řidičů jde o podstatnou novinku, dosud totiž neměli k informacím navázaným na své vozidlo přímý přístup. Pokud je potřebovali, museli se obrátit na svého fleet manažera, anebo jinou pověřenou osobu.

„Teď mají všechny podstatné informace platné pro konkrétní vozidlo k dispozici kdykoli a kdekoli,“ říká projektová manažerka LeasePlanu Monika Slováková, která měla na starost implementaci platformy MyLeasePlan v České republice.

Chytré řešení

Platforma je rozdělena do několika logických částí. Řidič tak jednoduše najde například technické údaje o svém vozidle i podmínkách smlouvy (například o délce leasingu nebo předpokládaném kilometrovém nájezdu vozidla) a v přehledném výčtu zjistí, na které služby má nárok. Pomocí portálu či aplikace může uživatel jednoduše aktualizovat data o aktuálně najetých kilometrech. Velmi důležitou součástí



Nová komunikační platforma LeasePlanu nabízí řidičům všechny potřebné informace o vozidle

platformy je sekce, která se věnuje službám. Řidič v ní nalezne popis všech služeb, které LeasePlan nabízí, jak je lze čerpat a na co je dobré si dát pozor. Najde tady i údaje o tom, do jakého servisu či pneuservisu může zajet. Každému řidiči se přitom zobrazí na mapě pouze ti partneři, kteří jsou určeni právě pro jeho vůz. Co víc – k vybranému partnerovi ho odkudkoli navede navigace, která je součástí řešení.

Potřebuje řidič zablokovat palivovou kartu, nahlásit pojistnou událost, nebo třeba objednat odvoz vozidla? Platforma zahrnuje on-line formuláře, kterými může komunikovat s LeasePlanem nebo si pohodlně a rychle zajistit vybrané služby na pár kliknutí. „Věříme, že v budoucnu budeme platformu dále rozvíjet a přidáme další služby a možnosti jejího využití,“ dodává Monika Slováková.

Nový Driver Set

Vzhledem k tomu, že nyní mají všichni řidiči možnost mít důležité informace k dispozici on-line, rozhodl se LeasePlan také ke změně tzv. Driver Setu – dokumentace s praktickými radami, která je součástí každého nově předaného vozidla firmy. Impulzem pro tuto změnu bylo také nové logo, kterým se nyní LeasePlan představuje světu. „Driver Set dostal moderní a svěží

design a zahrnuje základní informace, dokumenty a formuláře, na které jsou řidiči zvyklí. Nově v něm však nenajdou autorizační kartičku, která už není vyžadována pro čerpání našich služeb, ale je pro jiné potřeby našich klientů stále dostupná na portále. Součástí nového Driver Setu není už ani seznam servisních míst byla obecná pro všechna vozidla a navíc neumožňovala aktualizaci, což v případě platformy neplatí. Ta nabízí vždy nejnovější data platná pro konkrétní vozidlo,“ upozorňuje Monika Slováková. Driver Sety u stávajících vozidel zůstanou, ale všechna nová auta už budou vybavena novou variantou.

Bonusový program

Spolu s přechodem na nový koncept doznal změn také bonusový program LeasePlanu, známý jako Drivers' Club, který se stal součástí

nového řešení. Výhody, které tento program nabízel dříve pouze pro členy Drivers' Clubu, jsou nyní dostupné pro všechny řidiče. Ti se už proto nebudou muset do klubu registrovat. Vydané klubové karty, díky nimž dosud výhody čerpali, zůstanou v oběhu do ukončení jejich platnosti, tedy do konce roku 2018. Nové už ale vydávány nebudou. „Nárok na všechny výhody, které bonusový program poskytuje, teď automaticky získává každý řidič. Stačí se podívat do MyLeasePlan a vybrat si ze zvýhodněných nabídek našich partnerů anebo si přečíst zajímavé tipy a rady. Kombinace nového Driver Setu a elektronických nástrojů nám umožňuje poskytnout všem řidičům přehlednou a komplexní základnu podstatných informací, které jsou snadno a rychle dostupné a vždy aktuální!“ zdůrazňuje Monika Slováková.

Nepřišly přístupové údaje? Napište si o ně!

Řidiči dostávají přístupové údaje e-mailem. Nelze ale vyloučit, že k některým nedorazily. Pokud jsou ve vaší společnosti řidiči, kteří potřebné informace neobdrželi, přestože LeasePlan má kontakt na řidiče v databázi, dejte, prosím, vědět. Druhým důvodem, proč řidičům nebyl doručen registrační e-mail, je to, že LeasePlan nemá k dispozici kontakt na příslušné řidiče (tedy jméno, příjmení a e-mail). V tomto případě stačí LeasePlanu zaslat kontaktní údaje a přístup pro řidiče do portálu i aplikace bude vytvořen obratem.





Smutná zpráva

Zemřel zakladatel LeasePlanu Anton Goudsmit

Anton Goudsmit je proslulý v celém odvětví leasingu vozidel jako skutečný průkopník

Ve věku 78 let zemřel 11. listopadu zakladatel společnosti LeasePlan Anton Goudsmit. Firmu založil v roce 1963 v Nizozemsku a do roku 1998 byl jejím výkonným ředitelem.

Anton Goudsmit je proslulý v celém odvětví leasingu vozidel jako skutečný průkopník. Do oboru zavedl inovativní obchodní koncepty, které byly v 60. letech minulého století v Nizozemsku prakticky neznámé. Spolu se svými partnery, zejména s kolegou Huibem van der Meulenem, jenž společnost posílil krátce po jejím založení, vyvinul Anton Goudsmit metodu tzv.

otevřené kalkulace, která je dodnes vlajkovou lodí firmy. V roce 1963 měl LeasePlan jedinou kancelář v Amsterdamu, v současnosti má pobočky ve 32 zemích po celém světě.

„Dnešní globální úspěch by byl nemožný bez základů Antona Goudsmita. Opravdu stojíme na ramenou obra. Anton ovlivnil životy mnoha lidí v celé rodině LeasePlanu, pomáhal jim učit se, růst a dosáhnout svého plného potenciálu. Bude nám upřímně chybět,” řekl stávající generální ředitel společnosti Tex Gunning.

WHAT'S NEXT?

STARRING RICHARD HAMMOND

BASED ON FUTURE EVENTS

©MMXVIII IN AMSTERDAM BY LEASEPLAN
ALL RIGHTS RESERVED IN THIS MOTION PICTURE UNDER
INTERNATIONAL CONVENTIONS PASSED BY THE INTERNATIONAL BOARD OF REVIEW



LeasePlan představuje

Svět obletěla kampaň What's next

Firma během kampaně představuje inovativní leasingové produkty a služby, které jsou navrženy tak, aby obstály na rychle se měnícím trhu s mobilitou



„Ahoj, já jsem Richard Hammond. Připoutejte se. Vezmu vás na projížďku.“ Možná i vás překvapila tahle nabídka od jednoho z nejslavnějších televizních moderátorů současnosti, která vám přistála v elektronické poště. LeasePlan právě touto formou zahájil svou globální kampaň What's next.

Kampaň představuje inovativní leasingové produkty a služby, které jsou navrženy tak, aby obstály na rychle se měnícím trhu s mobilitou. Setkají se s ní lidé ve všech 32 zemích, kde má firma pobočku, tedy i v České republice. Společnost už v dubnu odhalila nové logo. Navazující kampaň What's next má

nastinit, že právě LeasePlan bude jednou z firem, které budou určovat další směr oboru.

Miliony zhlédnutí

Richard Hammond, známý hlavně díky motoristickým pořadům Top Gear nebo The Grand Tour, je hlavní postavou tříminutového filmu What's next, který tvoří páteř kampaně.

Moderátor v něm nechává nahlednout do budoucnosti mobility v podobě, v jaké si ji představuje LeasePlan.

Film se stal okamžitě po spuštění kampaně velmi vyhledávaným videem. V době uzávěrky tohoto textu, tedy na začátku prosince,

počet jeho zhlédnutí na kanálu YouTube výrazně přesahoval hranici 3 milionů.

Any car, Anytime, Anywhere

LeasePlan své novinky prezentuje pod heslem Any car, Anytime, Anywhere (Jakékoli auto kdykoli kdekoli), které vyjadřuje současný trend, kdy je užívání osobního automobilu stále častěji vnímáno jako služba.

Generální ředitel společnosti Tex Gunning k tomu říká: „Prožíváme velkou změnu, v níž se lidé posouvají od vlastnění vozu k jeho využívání coby služby. Současně vidíme zásadní změny v technologii automobilů a přechod od tradičních

spalovacích motorů k hybridům, k plně elektrickým i autonomním vozidlům. V tomto rychle se měnícím světě chce být LeasePlan společností, která ví a sama definuje, co bude dál. Proto kampaň What's next, která podtrhuje náš závazek poskytovat zákazníkům nejmodernější mobilitu nákladově efektivním, bezproblémovým a udržitelným způsobem."

Nové produkty a služby

Kampaň byla vyvíjena jako nedílná součást nové firemní strategie

LeasePlanu. Vyzdvihuje nejnovější technologie i trendy a také klíčovou roli LeasePlanu ve snaze přinášet další služby v oblasti mobility. „Firmním zákazníkům poskytujeme auta jako službu už přes 50 let, takže jsme pro tento úkol plně vybaveni," dodává Tex Gunning. LeasePlan v rámci globální kampaně představí hned několik produktů a služeb. Jsou určeny všem hlavním zákaznickým skupinám: velkým firmám, malým a středním podnikům i privátním zájemcům. Společnost je bude představovat postupně.

Fakta o filmu

- Video bylo natočeno v centru Los Angeles
- Posloupnost akcí je zobrazena jako jeden dlouhý úsek bez jakýchkoli střihů mezi scénami
- Záběr trval celkem dva dny
- Odborné týmy na speciální efekty z celého světa přispěly k futuristickému vzhledu a dojmu
- Hudebním motivem je skladba Cars, kterou složil propagátor syntezátoru Gary Numan

V hlavní roli Richard Hammond



slancem těchto našich záměrů," vysvětluje marketingová ředitelka společnosti Sandra Tappermanová.

V závislosti na konkrétním profilu publika zákazníci a další zainteresované subjekty obdrželi, anebo ještě obdrží, upravenou kopii filmu v rámci cílené on-line komunikace.

„Kampaň What's next používá nejnovější nástroje pro segmentaci publika, což nám dává nebývalé příležitosti k tomu, abychom detailněji třídili zasílání zpráv podle konkrétních cílových skupin a těm pak nabídli relevantní informace, produkty a služby," doplňuje Sandra Tappermannová.

Ve vybraných zemích je on-line kampaň podporována mediálními i společenskými aktivitami a rozhlasovou, tiskovou a venkovní reklamou. Masivní billboardová reklama je vedena například na letištích London City, Frankfurt nad Mohanem či Schiphol v Amsterdamu.

Film s Richardem Hammondem byl natočen v dynamickém a futuristickém prostředí centra Los Angeles za pomoci nejmodernějších speciálních efektů. Video zdůrazňuje nejnovější trendy ve světě mobility a řízení vozového parku, stejně jako klíčovou úlohu LeasePlanu ve snaze přinášet progresivní řešení v souladu se sloganem What's next.

„Právě autorita, jakou je Richard Hammond, je dokonalým velvy-

Na video se můžete podívat na webu LeasePlanu v sekci Pro média. Pro rychlý přístup lze využít tento QR kód:



zoom-zoom



Když řídíte vůz Mazda6,
nikdy nejste sami.
V ten moment splýváte
se svým vozem v jedno.
Zažíváte pocit souznění.
Říkáme mu Jinba Ittai
a je v srdci všeho,
co vytváříme.
Taková je Mazda.

DRIVE TOGETHER.

人馬一体



VÍCE NA MAZDA.CZ NEBO FACEBOOK/MAZDA ČR
Kombinovaná spotřeba 3,9–6,3 l/100 km, emise CO₂ 104–148 g/km.



Klientské centrum

zařídí servis rychle a komfortně

Ještě větší komfort v oblasti běžného servisu vozidel nabídne LeasePlan klientům od začátku nastávajícího roku. Prostřednictvím nového Klientského centra, které bude v provozu 24 hodin 7 dní v týdnu, zabezpečí celý proces tak, aby klienta i konkrétního řidiče co nejméně zatížil.



Telefonní číslo Klientského centra: +420 296 333 666

Vše bude fungovat jednoduše: Uživatel vozu vytočí číslo Klientského centra a sdělí svůj požadavek. LeasePlan neprodleně vyhledá vhodného dodavatele požadované služby a oznámí řidiči, kdy k tomuto dodavateli může dorazit, případně kdy bude možné automobil vyzvednout formou pick-up servisu. LeasePlan přitom zaručuje, že přijetí vozu do servisu proběhne nejpozději do 48 hodin od nahlášení na Klientské centrum. Přesný termín potvrdí uživateli pomocí SMS a 24 hodin před dohodnutým přistavením vozidla, anebo před jeho vyzvednutím na zvoleném místě, obdrží pro připomenutí další SMS. Klientské centrum bude obsluhováno výhradně fyzickými osobami, a to ve dne v noci, nehrozí tedy, že by se uživateli ozvalo záznamové zařízení.

Vysoká úroveň služeb

„Klientům a jejich řidičům přináší nové řešení podstatné zvýšení kvality. Nebudou se muset o nic starat, protože veškerou administrativu a dohadování se servisy na sebe převezmeme my. Důležité také je, že jsme schopni garantovat rychlé vyřešení požadavku. V současnosti jsou totiž pro český trh charakteristické dlouhé čekací lhůty na servis. S naší službou budou mít zákazníci jistotu, že se na jejich autě začne pracovat do dvou pracovních dnů,” říká technický ředitel LeasePlanu Peter Škoda. Zdůrazňuje přitom slova „začne pracovat“, aby bylo zřejmé, že auto nebude v servisu stát ladem.

Snahou LeasePlanu je, aby vozy byly směřovány na servisy, které dlouhodobě nabízejí vysokou úroveň služeb. Hustá síť servisních partnerů je přitom zárukou, že řidiči budou mít k dispozici odpovídající kvalitu po celé republice. Součástí služby bude i prohlídka technického stavu vozu, samozřejmě bude doplnění tlaku v pneumatikách a kontrola jejich dezénu.

Pod dohledem LeasePlanu

Peter Škoda navíc ubezpečuje, že záležitost pro LeasePlan neskončí tím, že u dodavatele zarezervuje termín servisu. Firma bude celou proceduru monitorovat, aby probíhala podle představ zákazníka. Kromě toho bude bezodkladně řešit případné reklamace či nedorozumění, například ohledně uplatnění kulance.

„Díky tomu získáme nové poznatky o práci jednotlivých servisů, což nám pomůže posunout naše služby na ještě vyšší úroveň. Využitím Klientského centra tedy uživatelé vozů získají okamžitý efekt v podobě většího komfortu a krátké čekací doby, zároveň ale přispějí k udržení či dokonce ke zvýšení kvality naší servisní sítě,” dodává Peter Škoda.



Nové Klientské centrum bude v provozu 24 hodin 7 dní v týdnu.

Zelená mobilita

LeasePlan převede svůj autopark na elektřinu

Firma se stala zakládajícím členem nové celosvětové iniciativy EV100, která chce urychlit přechod od spalovacích motorů

U příležitosti zářijového zasedání Valného shromáždění OSN v New Yorku oznámil LeasePlan, že se stává zakládajícím partnerem iniciativy EV100. Ta chce přispět ke zrychlení začleňování elektromobilů do firemních autoparků. Členové iniciativy se mimo jiné zavázali, že nejpozději do roku 2030 vymění své podnikové dieselové či benzinové vozy za elektrické.

LeasePlan je jedinou firmou z automobilového byznysu mezi deseti zakládajícími členy iniciativy. Těmi jsou přední firmy z různých odvětví: vedle LeasePlanu jsou to Unilever, Baidu, IKEA Group, HP Inc., Vattenfall, PG & E, Deutsche Post, DHL a Metro AG.

První mezi leasingovkami

EV100 je jedinou celosvětovou iniciativou tohoto druhu. Její vznik byl oficiálně oznámen v rámci tzv. Klimatického týdne, který proběhl v New Yorku za účasti významných představitelů byznysu i vlád z celého světa.

„Iniciativa může mít významný dopad, protože více než polovina vozidel na silnicích dnes patří firmám. Jsme velmi hrdí, že zaměstnaneckou flotilu LeasePlanu převedeme na elektřinu. Budeme první velkou leasingovou firmou, která to udělá. Doporučujeme ostatním společ-

nostem, aby učinily totéž. Přechod na elektrický autopark je jedním z nejnadhnějších způsobů, jak mohou podniky snížit emise a pomoci při řešení změn klimatu. LeasePlan je připraven firmám tento přechod ulehčit,” řekl u příležitosti zářijového představení iniciativy EV100 generální ředitel LeasePlan Corporation Tex Gunning. Amsterdamská centrála společnosti by měla kompletně přejít na elektrická vozidla už do roku 2021.

Pilotní program

V listopadu pak LeasePlan v Bonnu na konferenci OSN o změnách klimatu oznámil, že zahájil pilotní program, jehož cílem je větší rozšíření elektrických vozidel ve flotilách korporátních klientů. Podrobnosti na konferenci představil generální ředitel společnosti LeasePlan Nizozemsko Erik Henstra.

Podstata programu spočívá v tom, že vybraní klienti poptají u LeasePlanu určitý počet elektromobilů a firma jim je dodá i s patřičnou nabíjecí infrastrukturou určenou jak do sídel společností, tak i do domů jejich zaměstnanců. Pokud je to možné, LeasePlan v konkrétních zemích spolupracuje s partnery, kteří jsou schopni poskytnout infrastrukturu s energií, jež pochází ze sta procent z obnovitelných zdrojů.

Podíl alternativních pohonů roste

O tom, jestli a jak rychle můžeme očekávat nástup alternativních pohonů také u nás, jsme mluvili s generálním ředitelem české pobočky LeasePlanu Jaromírem Hájkem.

Nejsou v České republice úvahy o nástupu alternativních pohonů předčasně?

Na první pohled by se to tak opravdu mohlo jevit. Podle statistik Svazu dovozců automobilů je alternativním pohonem vybaveno pouze 2,6 % osobních vozidel nově registrovaných v České republice v prvních třech čtvrtletích letošního roku. Mezi alternativními řešeními převažuje CNG a hybridní pohon, naopak podíl elektromobilů je zcela marginální: 0,11 %.

Ale důkladnější analýzy naznačují, že tuzemské řidiče začíná problematika zelené mobility zajímat. Například aktuální studie poradenské společnosti KPMG Česká republika a agentury FOCUS říká, že kdyby kupující nebyli limitováni

cenou, potom by si 15% z nich pořídilo vozidlo s hybridním pohonem a po elektromobilu by sáhlo 13% lidí.

Jak se přístup k alternativním pohonům vyvíjí ve firemní sféře?

Právě ve firemním sektoru pozorujeme evidentní posun. Ve flotile české pobočky LeasePlanu podíl alternativních pohonů neustále roste. Na konci letošního října činil už téměř 5,5%. Ve skupině alternativních řešení je zatím největší poptávka po CNG a dokud bude toto palivo zvýhodněno nižší spotřební daní, pak o něj bude stále zájem. V LeasePlanu se ale přikláníme k názoru, že v delším horizontu bude růst zejména podíl hybridů a elektromobilů. Půjde o celosvětový trend.

Co na něj bude mít největší vliv?

Pro další vývoj bude určující zejména přístup administrativy – ať už na úrovni vlád, tak jednotlivých radnic. Hlavně na nich záleží, nakolik se podaří naplňovat vize o chytrých městech neboli smart cities. Hodně jsme se tomuto tématu věnovali v posledním LeasePlan magazínu. Podstatně může celý proces stimulovat právě také komerční sektor.

Jak?

Environmentální politika je už přirozenou součástí firemní identity. Právě iniciativa EV100 je příkladem, jak jednotlivé firmy mohou svou odpovědnost k životnímu prostředí konkrétně naplnit. Snaha o ekologický přístup k formování firemních flotil bude určitě sílit. I proto připravujeme pro klienty služby, které jim maximálně usnadní přechod na čisté pohony, především pak na elektromobily. Je pravděpodobné, že v České republice bude podíl „zelených“ aut stoupat méně dynamicky než v některých západních zemích, kde jsou už teď hodně napřed. To ale neznamená, že nás tento proces může minout.





Rozhovor magazínu

Po dvaceti letech Dasha řekla: „Konečně!“

Pokud někdy natrefíte na Volkswagen Touareg s logem LeasePlanu, je pravděpodobné, že za jeho volantem sedí Dasha

Karel Gott o ní kdysi prohlásil, že takový talent se rodí jednou za sto let. Asi málokoho proto napadlo, že její cesta k prvnímu sólovému albu potrvá téměř dvě desetiletí.

„Tehdy, na začátku mé hudební dráhy, jsem měla dvě možnosti. Vydat album u nadnárodní nahrávací společnosti s minimálním vlivem na to, jak bude vypadat, a stát se tak vlastně produktem. Nebo jít delší cestou a k albu se postupně dopracovat podle svých představ. Velkou roli ale sehrál i nedostatek času na to, abych se mohla vzniku alba intenzivně věnovat. Takže se tak stalo až letos,“ říká v rozhovoru pro LeasePlan magazín zpěvačka, které nikdo neřekne jinak než Dasha. Právě LeasePlan se stal pro probíhající sezonu jejím partnerem.

Vaše nové album se jmenuje Konečně. Slýcháte tohle slovo často?

Nikdy pro mě toto slovo nemělo takový význam, jako má teď, kdy jsem konečně vydala desku.

Ptám se, protože váš start do nejvyšších pater českého showbyznysu byl naopak doslova raketový. Bylo vám teprve sedmáct, když jste začala doprovázet

Karla Gotta. Co to udělá s mladou dívkou, když najednou pravidelně zpívá na pódiu s největší hvězdou?

Byla a vlastně stále je to pro mě obrovská škola. Procestovali jsme navíc kus světa a měla jsem možnost s Karlem vystoupit i sólově, ať už v newyorské Carnegie Hall, v Moskvě nebo několikrát ve vyprodané pražské O2 aréně. To jsou pódiové zkušenosti k nezaplacení.

Pod jménem Dasha vystupujete už od mládí. Koho to vlastně napadlo?

Své profesní jméno využívám asi od třinácti let, kdy už jsem měla za sebou první pěvecká vystoupení a účast v soutěži Zlín talent. Vzniklo to náhodou z pubertální hříčky v rámci e-mailové konverzace s přáteli z USA. Bylo to období prvních e-mailů, kdy připojení na síť trvalo snad deset minut. V jedné konverzaci mě oslovili Dasha a mně se zkrácené jméno namísto zdlouhavé Dagmar Sobkové zalíbilo. Jelikož jsem už v té době měla moc ráda zpěváka Stinga, přišlo mi skvělé, že si stejně jako on jméno zkrátím. Navíc mi to přišlo praktické i pro případ, že bych se někdy vdala (smích).



“Tehdy, na začátku mé hudební dráhy, jsem měla dvě možnosti. Vydat album u nadnárodní nahrávací společnosti s minimálním vlivem na to, jak bude vypadat, a stát se tak vlastně produktem. Nebo jít delší cestou a k albu se postupně dopracovat podle svých představ.”

Dasha

neboli Dagmar Sobková, jak zní její civilní jméno, vyrůstala s pěti sourozenci ve Štípe nedaleko Zlína. Podle rady odborníků jde o jednu z nejtalentovanějších českých zpěvaček současnosti. Absolvovala Státní konzervatoř v Praze a v roce 2005 studovala na Berklee College of Music v americkém Bostonu. Od svých sedmnácti let působí jako vokalistka Karla Gotta. Ztvárnila řadu rolí v muzikálech, je držitelkou ceny Thálie za rok 2010. Popularitu si získala i díky televizní taneční soutěži StarDance. Letos v listopadu vydala své první sólové album **Konečně**.

Jak důležitým mezníkem je pro vás vydání sólového alba? Dá se to srovnat třeba se ziskem prestižní Thálie za rok 2010, kterou jste obdržela za roli Máří Magdaleny v muzikálu Jesus Christ Superstar?
Thálie pro mě osobně bylo ocenění mého dlouholetého působení na muzikálových prknech. Vydání sólového alba ale považuji za začátek mé nové hudební etapy, období kreativity a svobody ve výběru vlastního repertoáru.

Myslíte si, že by se vaše pěvecká dráha vyvíjela jinak, nebýt spolupráce s Karlem Gottem? Nepřevážily by nakonec swing či jazz, ke kterým máte blízko, nad popem?

Možná bych pokračovala ve studiích na Berklee College of Music v Bostonu, které jsem přerušila, a moje další hudební kroky by se třeba opravdu ubíraly jinudy. Nicméně popu bych se určitě věnovala i tak, je mi nejbližší.

Od července loňského roku, kdy jste přivedla na svět dcerku Žofii, vám začal čas utíkat asi ještě rychleji než dříve. Kdo vám nejvíce pomáhá?

Rozhodně můj partner Ondřej. Bez jeho obrovské pomoci bych si nemohla dopřát ten luxus pokračovat bez pauzy v profesi.

Zdědila Žofie vaše nezaměnitelné oči? Po kom je vlastně máte vy?

Velké je mám po tátovi, hnědé po mamince. A Žofinka má oči pro změnu velké po mně a modré po Ondrovi.

Když se řekne Dasha, tak se většinou z nás vybaví skvělý hlas, Karel Gott, půvabné oči, to vše už jsme probrali, ale v posledních letech ještě něco navíc – StarDance. Diváci i odborníci oceňují, na jak vysoké úrovni ve StarDance zvládáte bez playbacku nejrůznější žánry. Letošní podzim a advent jsou pro vás po několika letech jiné, protože Česká televize tentokrát tuto soutěž nevysílá. Nebude vám chybět adrenalin spojený s živým přenosem?

Je pravda, že StarDance je pro celý tým, jehož jsme s kapelou Moon-dance Orchestra součástí, naprosto výjimečný pořad. Opravdu nás to všechny moc baví a přistupujeme k tomu s velkou úctou, nasazením a vkladem našich nejlepších schopností. To si ale žádá spoustu energie a času při přípravách jednotlivých dílů. Troufám si říct, že nám to letos trochu chybí, ale pauza rozhodně neuškodí. Vlastně i díky ní jsem mohla dokončit své album.

Jak tedy strávíte letošní advent a Vánoce? Můžete mít vůbec ještě nějaké přání? Přeci jen – máte malou dcerku, právě jste si splnila velký sen a vydala sólové album...

Rok co rok se scházíme ve zvětšeném rodinném kruhu u sestry na Portáši v Javorníkách, letos se tam opět těšíme. Většina mých přání se týká Žofinky a její budoucnosti. Hlavně aby byla zdravá. A to nově vydané album mě zase nakopává k dalším projektům. Přála bych si tedy mít dostatek energie na jejich realizaci.

Jaké máte umělecké plány na příští rok? Kde vás můžeme v nejbližší době vidět?

K novému albu připravujeme s kapelou samozřejmě několik koncertů, jeden z nich bude 11. dubna v Divadle Hybernia v Praze. Ve stejném divadle hrají v muzikálu Janka Ledeckého Iago, v Hudebním divadle Karlín pak v muzikálech Carmen a Jesus Christ Superstar. A na vlnách Českého rozhlasu Dvojky už šestým rokem každou sobotu krátce po poledni uvádíme spolu s Janem Smigmatorem pořad Klub Evergreen. Mimochodem – nejčastěji nás prý lidi poslouchají, když jedou autem...

Dasha a auta

Pokud někdy natrefíte na Volkswagen Touareg s logem LeasePlanu, je pravděpodobné, že za jeho volantem sedí právě Dasha. Logo firmy naleznete i na jejím novém CD Konečně. Dasha patří mezi zkušené řidičky, ostatně s auty si začala hodně brzy. „Brácha mě u nás na vesnici učil řídit už asi v mých čtrnácti letech, takže hned po osmnáctinách jsem si udělala řidičák a koupila si svoje první auto. Šetřila jsem na něj hodně dlouho dopředu.“

Kolik kilometrů ročně najedete?

Průměrně odřídím 30 tisíc kilometrů.

Jaká jste řidička? Klidná, spěchající, nadávající...?

Dost často spěchající, ale ne za každou cenu, v pražském provozu občas nadávající. Myslím, že mám celkem dar předvídat, což se mi mnohokrát vyplatilo.

Jaká součást výbavy automobilu je pro vás nejdůležitější?

Preferuji benzinový motor s automatickou převodovkou. A co se týče výbavy, neobešla bych se bez autorádia a v létě bez klimatizace.

Máte nějaké vysněné auto?

Nějaký automobilový sen nemám. Teď jsem třeba roky jezdila v Toyotě Rav4, což byl pro mě po všech stránkách naprosto vyhovující vůz.



Je libo Teslu nebo transportér?

Připraveno bylo 65 vozů většiny značek
významněji zastoupených na našem trhu.





Na jedné straně technologický vrchol současného automobilismu v podobě elektromobilu Tesla, na straně druhé opancéřované bojové vozidlo pěchoty z dob hlubokého socialismu. Tradiční srovnávací jízdy s vozy různých značek letos LeasePlan uspořádal 21. září v bizarním prostředí Tankodromu Milovice. Díky tomu bylo tohle setkání úplně jiné než všechna předchozí. A i proto se hodně líbilo.

LeasePlan začal srovnávací jízdy organizovat krátce po svém vstupu na český trh, tedy ještě před startem nového milénia. „Naší snahou je vždy představit hostům co nejširší spektrum vozidel. Cílem je, aby mohli v jednom dni porovnat auta, o kterých uvažují do svých flotil, ale také aby se seznámili s nejzajímavějšími novinkami na trhu,“ říká marketingová manažerka firmy Kateřina Landová.

Dříve zval LeasePlan zhruba dvě stovky nejvýznamnějších klientů a obchodních partnerů na závodní okruhy, zpočátku do Brna a později do Mostu. V poslední době se ale snaží škálu prostředí, v nichž jízdy pořádá, zpestřit. „Před třemi lety jsme třeba zvolili areál letiště Dlouhá Lhota u Příbrami. Letos nás zaujala možnost pozvat hosty do místa, kam by asi jinak sami nezavítali, na tankodrom,“ říká Kateřina Landová.

Normalizační historie

Tankodrom Milovice je součástí bývalého vojenského areálu, který v rámci takzvané normalizace obsadila sovětská armáda. Snaha o urychlený odsun milovické posádky byla jedním z klíčových témat polistopadové éry. Poslední transport se sovětskými vojáky a týlovou technikou opustil československé

území 21. června 1991. Vůbec poslední voják z Milovic odešel několik dní poté, 30. června.

Mimochodem – začátkem roku 1990, tedy krátce po listopadové revoluci, se v tehdejší Československu nacházelo 73 500 cizích vojáků a také téměř 40 tisíc jejich rodinných příslušníků, podstatná část právě v Milovicích na Nymbursku. Bojový arzenál tvořilo například 1220 tanků, 2505 bojových vozidel a obrněných transportérů, 1218 děl a minometů, 76 bojových letadel a 146 bojových vrtulníků. V Milovicích, kde sídlilo velitelství Střední skupiny sovětských vojsk, je dodnes k vidění několik exemplářů z té doby.

Dnes už jen pro zábavu

Zatímco před listopadem 1989 byl přístup k bojové technice pro veřejnost zcela zapovězen, v současnosti





její pozůstatky slouží jako turistická atrakce. Ani hosté LeasePlanu neodolali, desítky z nich se svezly bojovým vozidlem pěchoty v terénu tankodromu. Pro většinu z nich to byla první a nejspíše i poslední „vojenská zkušenost“. Taková pro zasmání.

Naštěstí nemuseli zažívat to, co jeden z pracovníků areálu, který v 70. letech v podobném transportéru strávil dva roky vojenské služby. Dnes už i on vzpomíná na vojnu s úsměvem, ale tehdy to taková legrace nebyla: hodiny za volantem ocelového monstra, kde jste se mohli sotva pohnout, neustálá zima a také strach, abyste někoho nepřejeli – výhled z vozidla byl totiž minimální.

„Z okénka pro řidiče jste neměl šanci vidět, co se děje dobrých pět metrů před vámi. Jednou jsme se přesouvali po běžné silnici. Najednou z lesa vyjela starší paní na kole přímo před vozidlo. Zabrzdil jsem, ale nikoho jsem neviděl, ani neslyšel. Řeknu vám, ten strach, když jsem lezl ven, abych se podíval, jestli je stařenka naživu, bych nikomu nepřál. Naštěstí se jí nic nestalo,“ vyprávěl hostům LeasePlanu. Ti se však bát nemuseli, areál

je uzpůsoben tak, aby všechna podobná rizika eliminoval. Řidiči vozidel navíc dbají na maximální bezpečnost.

V hlavní roli auta

Kromě projížďky v bojovém vozidle pěchoty si návštěvníci mohli prohlédnout arzenál tankodromu, třeba tanky T-34, T-54 anebo T-55. Kdo si chtěl vyzkoušet svou vlastní „bojeschopnost“, zastřílel si z brokovnice na plastové holuby. Velký ohlas vzbudila přehlídka veteránů z moravské automobilky Wikov. Ve středu zájmu ale byla přeci jen současná auta. Připraveno jich bylo 65 od většiny značek významněji zastoupených na našem trhu. K dispozici byly jak typické fleetové vozy, tak i luxusní lahůdky prémiových výrobců. Zájemci si je mohli vyzkoušet v reálném provozu na přilehlých silnicích. Měli tak ideální prostor osobně otestovat, co jednotlivé modely dokážou a jaký řidičský komfort poskytují. Marketingová manažerka Kateřina Landová už teď přemýšlí o tom, kde LeasePlan uspořádá srovnávací jízdy napřesrok. Milovice nasadily laťku hodně vysoko...



Připraveno bylo 65 vozů od většiny významněji zastoupených značek na našem trhu. K dispozici byly jak typické fleetové vozy, tak i luxusní lahůdky prémiových výrobců.



Image především





Kia Stinger je pro korejskou automobilku přelomovým modelem. A to nejen proto, že jde o první v Evropě nabízený automobil s pohonem zadní nápravy, ale také vůbec první evropský model Kia mířící do prémiového segmentu.

Korejské sesterské automobilky Kia a Hyundai dlouho a tvrdě pracovaly na tom, aby co nejrychleji dohna-ly v Evropě etablované prémiové výrobce, a přestože v Americe se jejich snaha vyplatila o něco dříve, v Evropě je trh daleko náročnější a dostat se mezi nejlepší není krátkodobá záležitost – zákazníci ze Starého kontinentu mají jak známo na vozy prémiového segmentu výrazně jiné nároky. První vlašťovkou, předznamenávající korejský frontální útok na nejvyšší automobilové kategorie, předznamenala řada Genesis od Hyundai. Tou druhou je právě Kia Stinger. Automobilka Kia má v současnosti

pokryté všechny mainstreamové kategorie, kde se jí daří. A jak se říká, s jídlem roste chuť, takže není velkým překvapením, že se Korejci začali poohlížet po sférách, kde se nosí velkoobjemové motory, neotřelý design, špičkové technologie a především pohon zadních kol. Kia se zavedeného receptu držela beze zbytku a po konceptech Kia GT Concept (2011) a Kia GT4 Stinger (2014) představila na letošním autosalonu NAIAS v Detroitu sériovou podobu svého prvního prémiového GT. Za mimořádně přitažlivým designem stojí Peter Schreyer a Gregory Guillaume, což jsou jména



272 kW

Výkon 272 kW (370 k) a 510 Nm točivého momentu zaručují vyloženě sportovní parametry – maximální rychlost 270 km/h a zrychlení z 0 na 100 km/h za 4,9 sekundy

automobilovým znalcům dobře známá. Druhý jmenovaný se nechal slyšet, že dynamicky propracované a zároveň svůdné tvary Kia Stinger našly svou inspiraci v láhvi od Coca-Coly. Ať už to pravda je, nebo není, Kia Stinger je jednoznačně nejpřitažlivějším vozem současné nabídky Kia a jedním z nejvýraznějších automobilů roku 2017.

A jestliže si Kia dala záležet na tom, jak bude Stinger vypadat (ostatně design byl laděn celých šest let), technice Korejci věnovali neméně pozornosti. Ladění podvozku, využívací zkrácené platformy Hyundai Genesis, měl na starost Albert Biermann, bývalý šéf vývoje uznávané sportovní divize BMW M. Kia finální naladění testovala na okruhu Korea International Circuit a slavné Severní smyčce okruhu Nürburgring, kde před sériovou verzí absolvovala více jak 10 tisíc kilometrů. Modelová paleta zahrnuje dva zážehové motory a jeden vznětový. Základ tvoří dvoulitrový zážehový čtyřválec T-GDI s výkonem 188 kW (255 koní) a točivým momentem 353 Nm, což s přehledem stačí na maximální rychlost 240 km/h

a zrychlení 0–100 km/h za rovných 6 sekund. O přenos výkonu se stará výhradně 8stupňová samočinná převodovka.

Druhým motorem je dvakrát přeplňovaný vidlicový šestiválec T-GDI s objemem spalovacích komor 3,3 litru. Nejvyšší motorizace je na evropském trhu (kromě britského, protože u pravostranných modelů kolideje s hnací hřídelí přední nápravy tyč řízení) nabízena výhradně s pohonem všech kol, přičemž v základním jízdním režimu je rozdělení hnací síly 30/70 ve prospěch zadních kol. Ve sportovních režimech Sport a Sport Plus je zadní náprava preferována ještě více. Výkon 272 kW (370 k) a 510 Nm točivého momentu zaručují vyloženě sportovní parametry – maximální rychlost 270 km/h a zrychlení z 0 na 100 km/h za 4,9 sekundy – což je také důvod, proč vrcholná varianta jako jediná spoléhá na brzdiče renomované společnosti Brembo. Ovšem oproti zážehovému dvoulitru však šestiválec nedokáže nabídnout diferenciaci s omezenou svorností. I přes vynikající hodnoty výrobce Kia upozorňuje, že nejde



o sportovní automobil, ale pohodlné GT, výkladní skříň a jakýsi bořič mýtů o vozech značky Kia. A to platí o všech motorizacích.

Paletu motorů uzavírá vznětový čtyřválec 2,2 CRDI, který lze pořídit jak s pohonem zadní nápravy, tak 4x4. Výkon prověřeného vznětového čtyřválce dosahuje 147 kW (200 k), nicméně točivý moment, který je v případě vznětových motorů velmi důležitý, vrcholí více než solidními 440 Nm již při 1750 min⁻¹.

Že se jedná o komfortní dálniční GT dokazuje hmotnost jednotlivých motorizací, oscilující mezi 1,7 až 1,9

tuny. Kia už nějakou dobu patří mezi výrobce, které je nutno brát vážně, a Kia Stinger je toho jasným důkazem. Prémiovým modelům zavedených značek se přibližuje až nebezpečně blízko, ovšem to samé platí i o ceně. Základní zážehový dvoulitr stojí 1 099 980 Kč, šestiválec vyjde na 1 399 980 Kč a vznětový Stinger s pohonem zadních kol na 1 149 980 Kč. Čtyřkolka je dražší o dalších 50 tisíc.

Karel Klouček
Foto: Kia





Land Rover Discovery

Tentokrát opravdu zcela nové

Nová generace Land Roveru Discovery, neboli zkráceně Disca, se pro lepší jízdní vlastnosti a nižší hmotnost vzdala žebřinového rámu, ovšem na své terénní kořeny rozhodně nezanevřela.



Poctivé terénní vozy se vždy vyznačovaly robustní konstrukcí vycházející z žebřinového rámu, který zaručuje potřebnou tuhost při jízdě mimo zpevněný terén. Z toho pramení vysoká hmotnost však přináší mnoho stinných stránek, například horší jízdní komfort na běžné silnici nebo vyšší spotřebu a emise.

Nově použitá hliníková samonosná karoserie Land Roveru Discovery (víko zavazadlového prostoru je dokonce vyrobeno z plastu) tyto neduhy zdárně eliminuje, a proto je nové Discovery v závislosti na použitém motoru téměř o půl tuny lehčí než jeho velmi úspěšný předchůd-





283^{mm}

Světlá výška vozu nyní činí až 283 milimetrů (+43 mm), díky čemuž se Discovery může pochlubit mimořádnou brodivostí 900 mm

ce. Nižší pohotovostní hmotnost vozu výrobci dovolila nasazení čtyřválcových motorů, které zároveň reprezentují základní nabídku. Vznětový dvoulitrový čtyřválec Ingenium je nabízen ve dvou výkonových nastaveních, 132 nebo 177 kW (Td4/Sd4), nad ním stojí třilitrový šestiválec Td6 o výkonu 190 kW. Kromě oblíbených vznětových pohonných jednotek Land Rover nabízí dokonce dvojici zážehových motorů – čtyřválec Si4 s výkonem 221 kW a vrcholný 250kW vidlicový šestiválec Si6 s objemem 3,0l. Odklon od žebřinového rámu však novému Discovery neubírá na terénních schopnostech, ba naopak, v některých ohledech pátá generace svého předchůdce překonává. Tak například světlá výška vozu nyní činí až 283 milimetrů (+43 mm), díky čemuž se Discovery může pochlubit mimořádnou brodivostí 900 mm (s odpružením vinutými pružinami 850 mm), což představuje nárůst o 200 mm (respektive 150 mm). Kromě toho si nájezdové úhly 34° vpředu a 30° vzadu společně s přechodovým úhlem 27,5°

a křížením náprav 500 mm nezadají s offroadovými speciály. Podobně jako u majestátní vlajkové lodi Range Rover má řidič k dispozici redukci 8stupňové převodovky (v nabídce je také pohon 4x4 bez redukce a s mezinápravovým diferenciálem Torsen) a vyspělý pohon všech kol Terrain Response 2, který ovládá vzduchový podvozek a pohon. Zmiňovaný vzduchový podvozek je však nabízen pouze pro vrcholné šestiválce, dvoulitrové čtyřválce jsou vybaveny klasickými vinutými pružinami. Kromě skvělých terénních předpokladů Land Rover Discovery exceluje také v běžnějších disciplínách, jako je například tahání přívěsu. Nové Discovery utáhne až 3,5 tuny, což je stále velmi nadprůměrná hodnota i mezi ryze pracovními pick-upy. A aby to majitel měl co nejjednodušší, figuruje v nabídce asistenční systém, který auto k přívěsu naviguje. Důmyslnost nového Discovery podtrhuje elektronicky sklopné tažné zařízení nebo funkce „trailer light test“, jež po stisku tlačítka pro kontrolu rozsvítí všechna



světla na přívěsu. Land Rover Discovery je koncipován jako sedmimístný automobil, přičemž druhá a třetí řada sedadel je elektricky ovládána prostřednictvím dotykového displeje ve středové konzole (případně speciální aplikací mobilního telefonu), což zvyšuje praktičnost vozu. Po složení třetí řady dosahuje

objem zavazadelníku 1231 litrů. Interiér je navíc doslova prošípován odkládacími prostory a přihrádkami, a to i na místech, kde by je čekal jen málokdo – například pod výklopným víkem za ovládacím panelem klimatizace, v horní a dolní příruční schránce nebo po straně zavazadelníku.





Mazda 6

Úspěšně vlastní cestou

Mazda je automobilka, která jde vlastní cestou, což ukazuje například unikátní motor s rotačním pístem. Na rozdíl od většiny svých soupeřů sází především na řidiče a zároveň nabízí celou řadu nevšedních technických řešení, která byste jinde hledali marně. Jde o automobil s výbornými jízdními vlastnostmi, vysokým komfortem a v neposlední řadě také velmi rozumnou spotřebou.



Aktuální generace Mazdy 6 je v pořadí teprve třetí, ale nenechte se zmást, historie tohoto modelu je podstatně delší. První generace přišla v roce 2002 a vystřídala model 626 šesté generace, přičemž jeho počátky sahají až do sedmdesátých let. S proměnou na Mazdu 6 japonská automobilka vyšla výrazně vstříc mladším zákazníkům a ještě více se zaměřila na radost z řízení. Dnes už má za sebou Mazda 6 několik modernizací. K dispozici jsou motory Skyactiv, manuální i automatické převodovky a nechybí ani pohon všech kol. Třetí generace oblíbené Mazdy 6 dorazila před čtyřmi lety. Šlo o poměrně velkou událost, protože tento

model byl jedním z prvních, jež používaly tehdy zcela nová technická řešení sdružená pod označením Skyactiv. Ta se vztahují úplně na vše počínaje základní karoserií a motory konče. Kvůli zvýšení bezpečnosti a zároveň snížení hmotnosti technici nasadili oproti předchůdci o čtyřicet až šedesát procent více vysokopevnostní oceli. Díky tomu došlo ke zvýšení tuhosti karoserie v krutu o téměř jednu třetinu. Že šlo o krok správným směrem, to nedlouho po příchodu současné generace na trh dokázaly testy Euro NCAP. Z nich Mazda 6 vyšla s pěti hvězdičkovým hodnocením. Mimochodem, za ochranu dospělých osob získala plných 91%.

14,0:1

Zážehové motory

Skyactiv-G mají rekordně vysoký kompresní poměr 14,0:1, což je jednou z cest, jak efektivně zvýšit účinnost, a tudíž snížit spotřebu.

Mnoho různých možností

Mazda 6 se nabízí s karoseriemi sedan a kombi. Zatímco pětidveřové provedení měří na délku 4805 mm, sedan je delší o 65 mm. V každém případě najdete uvnitř více než dostatek prostoru, a to díky rozvoru náprav 2830 mm. U nás oblíbené kombi nabízí objem zavazadlového prostoru 522 l (1648 l po sklopení opěradel), v případě sedanu to je 489 l. Zájemci si mohou vybrat také z různých variant čalounění včetně luxusně vypadající světlé kůže. Technologie Skyactiv se týkají i motorů. Ty jsou vždy čtyřválcové a v nabídce nenajdete menší než dvoulitr. I tato skutečnost dělá z Mazdy 6 takřka unikát, protože v dnešní emisně svázané době většina automobilek zmenšuje motory a nasazuje turba.

Zážehové motory Skyactiv-G mají rekordně vysoký kompresní poměr 14,0:1, což je jednou z cest, jak efektivně zvýšit účinnost, a tudíž snížit spotřebu. Současně nabízejí i poměrně vysoký točivý moment, přestože nepoužívají systém přeplňování. Stejný kompresní poměr mají také vznětové jednotky Skyactiv-D. Zde se ovšem jedná o rekordně nízkou hodnotu. Důvody tohoto řešení jsou dva. Ve válci klesne tlak i teplota a směs hoří déle. Nevznikají tudíž místa s nedostatkem kyslíku a tím dochází ke snížení produkce oxidů dusíku a sazí. Motor zároveň vykazuje nižší spotřebu. Kvůli spotřebě disponuje Mazda 6 ještě jednou zajímavostí – systémem i-Eloop. V podstatě se jedná o rekuperaci brzdové energie, kdy dochází k nabíjení kondenzátoru a ten následně napájí elektrickou síť automobilu.

Neustálé zdokonalování

Facelift v roce 2015 přinesl řadu dílčích vylepšení od adaptivních

LED světlometů, přes vyklápěcí Head-Up displej nebo důkladně vylepšené odhlučnění až po mezinápravovou spojku. Systém pohonu 4x4 je dostupný se vznětovými motory a výhradně s karoserií kombi a opět skrývá jistou zajímavost. Mazda nasadila mezinápravovou spojku JTEKT s lamelami potaženými extrémně tvrdou vrstvou DLC (Diamond-like Carbon). Odolnější povrch umožnil použití menšího počtu lamel, takže je ve výsledku celá spojka menší a lehčí.

Další modernizace přišla minulý rok, kdy se v nabídce objevil systém G-Vectoring Control. V principu si vůz sám hraje s přenosem hmotnosti, kdy při průjezdu zatáčkou v určitých situacích dojde na velmi krátkou dobu k omezení točivého momentu (asi o 7 N.m). Vůz více zatíží kola přední nápravy, ta získají vyšší přilnavost a sníží se tím nedotáčivost. Vtip tkví především v tom, že tato pomůcka dokáže kompenzovat použití pneumatik s měkčí bočnicí. V zatáčkách se tedy vůz chová podobně, jako kdyby měl nízko profilové pláště, ale na nerovnostech je podstatně pohodlnější.

Kvůli přirozenému řízení také Mazda nasadila posilovač přímo na tyč řízení a v průběhu let u modelu 6 upravila i převod řízení, takže je aktuálně strmější. Stejně péče se dočkal rovněž podvozek využívající vpředu zavěšení MacPherson a vzadu víceprvkovou nápravu, kde došlo k výměně tlumičů a k zesílení stabilizátorů. Výsledkem je, že se vůz řídí velmi příjemně.

Přirozeně i Mazda 6 nabízí v dnešní době tolik oblíbené asistenční systémy. Základem je kamerový systém umožňující čtení značek, hlídání jízdních pruhů, nechybí adaptivní tempomat, systém nouzového brzdění a tak podobně. Zkrátka jde o automobil patřící k lepším vozům střední třídy.



Anketa Fleet Awards

Ocenění Fleetová múza pro FlexiPlan

Prestižní Fleetovou múzu získal FlexiPlan, jeden z nových produktů LeasePlanu. Generální ředitel Jaromír Hájek převzal ocenění během slavnostního večera, který se konal 19. října v pražském Art Restaurantu Galerie Mánes.



Fleetové múzy jsou trofejemi pro vítěze odborné ankety Fleet Awards, která oceňuje význačné produkty, služby a osobnosti v oblasti správy vozových parků. Pořádá ji odborný magazín Fleet. V rámci letošního kulatého, desátého ročníku bylo uděleno 21 skleněných sošek, které vznikají ve sklárně Preciosa v Desné. O vítězích rozhodovalo 110 porotců. LeasePlan se svým FlexiPlanem uspěl v kategorii Full service leasing.

Jde už o druhé významné ocenění, které FlexiPlan obdržel. Na konci loňského roku zvítězil v kategorii Finance a pojištění respektované ankety FLEET DERBY, kterou každoročně organizuje magazín Business Car.

Vozy okamžitě k dispozici

FlexiPlan řeší především střednědobou mobilitu klientů, průměrná doba zápůjčky se pohybuje kolem šesti měsíců. Díky produktu mohou klienti pokrýt nárazovou potřebu automobilů, aniž by se zavazovali k dlouhodobým kontraktům.

Zákazníci jej využívají například během sezonních nebo jednorázových zakázek, v mezidobí při čekání na nový automobil anebo pro pracovníky najaté na časově omezené projekty.

„Klienti oceňují, že vůz mají prakticky okamžitě k dispozici. Za velký bonus považují fakt, že auto mohou kdykoli vrátit, aniž by jim hrozila nějaká penalizace,” říká obchodní ředitel LeasePlanu Jiří Štoček. Měsíční splátka totiž počítá s neomezeným počtem najetých kilometrů. Po skončení pronájmu tedy nejsou účtovány žádné nadlimitní nájezdy.

Vytíženost aut je značná

Jiří Štoček shrnuje také další výhody produktu: *„Výhodou je fixní splátka i plné pokrytí služeb, výběr ze tří základních kategorií à la Fabia, Octavia nebo Superb, přičemž klient si pouze zvolí kategorii a my zajistíme vůz, který do ní spadá. Jde o nová nebo zánovní vozidla vybavená s ohledem na zajištění očekávaného komfortu uživatelů, mají proto minimálně klimatizaci,*



autorádio s možností spárování s mobilním telefonem a elektricky ovládaná okna. Ceny jsme nastavili s přihlédnutím k plánovanému vytížení vozidel a ke snaze zajistit jejich dostupnost kdekoli v České republice, jsou pod cenovou úrovní půjčoven působících u nás. Navíc, pokud klient využívá FlexiPlan paralelně s dlouhodobým leasingem, tak má stále jedinou kontaktní osobu, se kterou řeší své potřeby v oblasti firemních vozidel. Noví klienti si takto mohou vyzkoušet operativní leasing v praxi a následně přejít na dlouhodobější řešení s možností individuálního nastavení služeb a výběru vozů přesně podle svých potřeb."

Podle Jiřího Štočka je zájem o produkt tak veliký, že LeasePlan musí flotilu FlexiPlanu značně rozšiřovat. Bude v tom pokračovat i v příštím roce, protože vytíženost vozidel je vysoká. Jakmile klient auto vrátí, vůz projde vždy kontrolou, přípravou a poté je ihned přebírá další uživatel. „Vozidlo samozřejmě přistavujeme tam, kde ho klient po-

třebuje. Kromě toho jsme připraveni reagovat na případné požadavky na rozšíření existujících kategorií automobilů," dodává Jiří Štoček.

Jeden měsíc až dva roky

Nejčastěji zákazníci volí vozy velikosti Škody Octavia. „Ale dokážeme zajistit i nižší či vyšší modely podle klientských potřeb," upozorňuje Jiří Štoček. Délka pronájmu se pohybuje v rozmezí jeden měsíc až dva roky. Stejně jako u klasických forem operativního leasingu se zákazník nemusí v podstatě o nic starat.

Splátka garantovaná po celou dobu pronájmu zahrnuje škálu všech podstatných služeb:

- financování vozu
- kompletní servisování vozidla
- sezonní pneumatiky
- pojištění – povinné ručení, havarijní pojištění a pojištění skel
- asistenční služby
- všechny povinné platby (silniční daň, dálniční známka, koncesionářský poplatek za rádio)

LeasePlan zvítězil v kategorii Full service leasing ankety Fleet Awards

Antalis

LeasePlan vždy nabídne řešení, které hledáme



Martin Nejedlý
finanční ředitel společnosti
Antalis

Uběhlo dvanáct let od začátku spolupráce a firma má všechna osobní vozidla u LeasePlanu

Společnosti LeasePlan a Antalis to k sobě mají opravdu blízko, vlastně jen pár kroků po schodech. Sídli totiž v jedné budově v pražských Nových Butovicích, kde je dělí jediné patro. O tom, že dodavatelem operativního leasingu je pro Antalis právě jeho soused, však rozhodlo přeci jen něco jiného...

Vozový park společnosti Antalis, specialisty na papír, obaly a vizuální komunikaci, zahrnuje 33 osobních vozidel, která využívají zaměstnanci na obchodních a manažerských pozicích. Ve flotile najdete modely Škoda Rapid, Škoda Octavia a Škoda Superb, manažeři mohou vybírat i mezi Volkswageny. Přepřevu zboží nákladními auty firma řeší pomocí externích dopravců.

Ubylo starostí

Operativní leasing začal Antalis využívat postupně. V roce 2005 si od LeasePlanu pořídil první vozy a porovnával výhody i nevýhody mezi vlastnictvím vozidel a jejich pronájmem.

„Velice brzy jsme zjistili, že s operativním leasingem nám ubylo mnoho starostí a mohli jsme se lépe soustředit na činnosti, které jsou produktivní. Proto jsou nyní všechny naše osobní vozy provozovány operativním leasingem. Ze své pozice oceňuji i jednoduché plánování budoucích nákladů a snadné

vyhodnocení ukazatele celkových nákladů na držení vozidla a efektivitu jeho držení,” říká finanční ředitel společnosti Martin Nejedlý.

Podle něj je v současné době nízké nezaměstnanosti další výhodou také skutečnost, že zaměstnanci mají možnost pravidelné obměny vozidla, což je pro kolegyně a kolegy z obchodního oddělení určitě příjemný benefit. Jejich náročná pracovní náplň totiž znamená, že auto je zároveň jejich kancelář.

Rozumí nám

Antalis je korporátní společnost, která má povinnost vyhodnocovat více nabídek při uzavírání nových smluv. „LeasePlan byl od začátku jedním z našich partnerů a musím uznat, že svými službami a svým přístupem převyšoval kvalitativně služby ostatních pronajímatelů.

S panem Tomášem Zadákem, který nás má na starost, spolupracuji už dvanáct let. Vždy mám pocit, že našim potřebám rozumí a umí nabídnout řešení, které hledáme. Má sice jistou výhodu, protože od roku 2011 to má při řešení našich požadavků do našich kanceláří jen dvacet schodů, ale při jeho pracovním vytížení ho stejně obvykle zastihnu na cestách. Takže tuto konkurenční výhodu zase tak často využít nemůže. Přesto dokáže vše zařídit rychle a spolehlivě,” chválí Martin Nejedlý. Hlavní přínos spolupráce s LeasePlanem vidí v podpoře řidičů za každé situace a v ušetření pracovní pozice, která by musela být určena na řízení a obměnu vozové-



ho parku. LeasePlan má možnost kontaktovat zaměstnankyni firmy, která má agendu vozidel na starost, ale díky pronájmu vozidel se může věnovat i dalším oblastem, jež s flotilou nesouvisí.

Užitečné služby

Antalis oceňuje i konkrétní služby, jež mu LeasePlan poskytuje. „V poslední době mě zaujala služba Driver servis, která umožňuje v případě havarijní události, kdy je vozidlo pojiždné, naplánovat opravu v servisu s přistavením náhradního vozidla zdarma. Je to hezký příklad situace, kterou LeasePlan umí vyřešit k oboustranné spokojenosti. Osvědčila se nám i služba předprohlídky vozidla, kterou naše kolegyně objednává pro všechny řidiče zhruba měsíc před vrácením vozu. Tato služba nám umožňuje dozvědět se o případném poškození a dává nám prostor tyto potenciální vícenáklady vyřešit včas,“ konstatuje finanční ředitel firmy.

Na začátku spolupráce jej Tomáš Zadák přesvědčoval, aby Antalis přesunul celou flotilu do LeasePlanu. Martin Nejedlý tehdy oponoval, že z pohledu optimalizace nákladů to nemůže udělat. Ale uběhlo dvanáct let a momentálně má firma všechna osobní vozidla u LeasePlanu, i když výběrová řízení provádí stále. „Věřím, že naše spolupráce bude úspěšně pokračovat, a těším se na nové služby, které nám LeasePlan představí,“ dodává Martin Nejedlý.

Antalis – specialista na papír a vizuální komunikaci

Jako přední evropský distributor papíru, obalů a materiálů pro vizuální komunikaci se společnost Antalis snaží podporovat rozvoj těchto tržních segmentů prostřednictvím neustálých inovací a obnovy portfolia. Proto neustále rozšiřuje svou nabídku výrobků tak, aby naplnila měnící se potřeby zákazníků a pomohla jim využívat nové technologie na trhu.

Papíry pro tisk a pro kancelář

Společnost je uznávána jako poskytovatel kvalitní a rozsáhlé nabídky produktů, které splňují očekávání tiskařů, grafiků, vydavatelů a reklamních agentur z celého světa. Její portfolio je neustále doplňováno o nové kreativní, natírané a nenatírané papíry v různých gramážích a formátech, kartony pro grafiku, samolepicí papíry či štítky. Kreativní papíry se svojí širokou nabídkou struktur, barev a povrchových úprav, často s doplňujícími obálkami v klasickém či atypickém provedení, jsou ideální pro tvorbu korporátních tiskovin, obalů a marketingových materiálů. Antalis distribuuje také kompletní sortiment kancelářského papíru a obálek pro nejnovější kancelářské technologie digitálního tisku a pro

kopírky. Nedílnou součástí nabídky jsou recyklované a ekologicky odpovědné papíry, jejichž používáním lze výrazně přispět k ochraně životního prostředí.

Firmám, jež mají zájem o oblast CSR, Antalis nabízí ekokalkulačku, která jim usnadní orientaci v typech papírů a jejich dopadu na životní prostředí. Pomocí ekokalkulačky si mohou spočítat, jak volbou recyklovaného papíru ušetřily vodu nebo energii a omezily produkci odpadu i CO₂.

Materiály pro vizuální komunikaci

Ve vysoce konkurenčním odvětví kreativního designu je velmi důležité vystoupit z davu. Jako specializovaný distributor může společnost Antalis nabídnout rozsáhlý výběr materiálů pro signmaking, výrobu reklamních nosičů, poutačů, světelné reklamy a interiérového designu. Široká škála produktů vhodných pro dekoraci interiéru zahrnuje materiály pro tisk uměleckých reprodukcí, velkoformátových fotografií, materiály pro dekoraci stěn, výrobu designových příček a obložení, výrobu nábytku, osvětlení či podlahové dekorace.

Autosympo 2017

Odborníci se radili, jak na emise

LeasePlan prezentoval své zkušenosti v oblasti výběru a optimalizace vozového parku z pohledu celkových nákladů na vlastnění vozidel



Daniel Prostějovský
zástupce technického ředitele
LeasePlanu

Konference Autosympo je každoroční platformou pro setkávání odborníků z oblasti výzkumu, výroby, legislativy či vzdělávání, kteří se zabývají silniční dopravou a životním prostředím. Letošní ročník proběhl od 31. října do 2. listopadu v Roztokách u Prahy pod patronací organizací FISITA, což je mezinárodní federace společností automobilových inženýrů a techniků, CzechInvest, SDA a také LeasePlanu. Zástupce technického ředitele LeasePlanu Daniel Prostějovský shrnul své postřehy ze setkání:

První den se konalo tradiční Kolo-kvium Josefa Božka – výroční rekapitulace výzkumu a vývoje v oblasti pohonů vozidel, bezpečnosti, řízení a zkoušení vozů. Je určena pro pracovníky z oblasti výzkumu. Poslední den byl věnován pokročilým asistenčním a autonomním systémům. Nás ale nejvíce zajímal den druhý, kdy se konala konference Emise, jež je určena zejména odborníkům z praxe.

Zkušenosti LeasePlanu

Konference Emise představuje trendy ve sféře alternativních pohonů a snižování produkce škodlivých látek. Přednášky se zaměřují na legislativní témata, vývoj a schvalování vozidel či komponentů i na infrastrukturu pro alternativní pohony s důrazem na CNG a elektromobily. LeasePlan je pravidelným účastníkem a partnerem konference. Už čtvrtým rokem tady hosty

seznamujeme s tím, jak se v naší flotile vyvíjí zastoupení jednotlivých druhů alternativních pohonů. Zároveň prezentujeme své zkušenosti s výběrem a optimalizací vozového parku v kontextu celkových nákladů na vlastnění vozidel (TCO). Přinášíme rozbor, který druh pohonu a pro jaký typ provozu se ekonomicky vyplatí, a hledáme způsoby, jak přechodem na alternativní pohon v některých případech ušetřit nejen přírodu, ale i kapsu uživatelů.

100 milionů na dotace

Na konferenci byly zastoupeny i legislativní orgány. Na sympoziu například vystoupila Vladimíra Černá ze Státního fondu životního prostředí. Informovala, že aktuálně od letošního 1. listopadu běží výzva pro podporu alternativních způsobů dopravy. Celková alokace pro danou výzvu činí 100 milionů korun, z toho 80 milionů pro elektromobilitu a 20 milionů pro CNG. Bohužel stále platí, že leasingová společnost nemůže být příjemcem této dotace. Ale – příjemce už takovou dotaci může použít na úhradu nákladů operativního leasingu. Příjemcem zatím nemůže být kdokoli, ale pouze organizace státní, zřizované státem, nebo alespoň se státní účastí. Detailní podmínky je možné najít přímo ve výzvě.

Za Ministerstvo dopravy promluvil Jan Bezděkovský z Odboru strategie. Ministerstvo podporuje iniciativy z dokumentu Národní akční plán čisté mobility. Vydává

Přechodem na alternativní pohon lze v některých případech šetřit nejen přírodu, ale i kapsu uživatelů.

se přitom dvěma základními směry. Zaprvé chce podpořit nejslabší článek z celého řetězce provozování elektromobilů, a sice výstavbu dobíjecích stanic. Neomezuje se pouze na elektromobily, v programu jsou zahrnuty i plnicí stanice. Druhou snahou je vytvořit legislativní rámec pro podporu čisté mobility. Na uvedené podpory je vyčleněno 1,2 miliardy korun.

Smrtící mikročástice

V technicko-ekonomickém okénku měl jednu z nejzásadnějších přednášek Michal Vojtíšek z Centra vozidel udržitelné mobility Fakulty strojní ČVUT v Praze. Špičkové centrum evropské úrovně totiž uveřejnilo zprávu o měření emisí v reálném provozu. Vozy měly najeto mezi 40 tisíci a 80 tisíci kilometrů. Měřilo se mnoho složek emisí včetně NO_x , organických látek, mikročástic, a to i o velikosti v řádech nanometrů, tedy mnohem menších, než jsou dnes běžně měřitelné na stanicích kontroly emisí.

Právě vliv mikročástic je jedním z nejdiskutovanějších. Smyslem studie bylo určit reálný dopad při přechodu vozidel na zemní plyn. V prezentaci byla uvedena i některá

čísla z posledních studií vlivu částic a ozonu v přízemních vrstvách. Jsou skutečně zážející: částice a ozon v přízemních vrstvách atmosféry jsou podle nich v Evropské unii ročně příčinou 406 tisíc předčasných úmrtí, NO_x pak 72 tisíc. V porovnání s tím mají dopravní nehody za následek „jen“ 39 tisíc mrtvých. Prezentaci Škoda Auto E-Fuels – paliva z CO_2 přednesl Aleš Vrána. Zamýšlel se, jak přeměnit elektrickou energii, která se velmi obtížně skladuje, na jiné formy energie, jež lze skladovat bez problémů. Jde o procesy přeměny elektrické energie zpět na metan, či jiná složitější paliva. Podmínkou však zůstává, aby přebytečná energie přeměňovaná na E-Fuels pocházela z obnovitelných zdrojů.

Čisté autobusy

Zajímavé byly i přednášky odborníků dvou významných výrobců autobusů, kde se alternativní paliva již zabydlela. Výsledky Iveca z Vysokého Mýta a jejich výrobní program představil Jan Vostrčil. Za SOR Libchavy hovořil Aleš Lipavský. Málokdo dnes tuší, kolik autobusů jezdí s hybridním, elektrickým či CNG pohonem. Anebo to, že na-

příklad autobus na CNG znamená pro životní prostředí jen nepatrnou zátěž z pohledu například pevných částic.

Rádi se k sympoziu ještě vrátíme někdy příště, zejména k prezentaci Michala Vojtíška. Na uvedeném projektu totiž participoval i LeasePlan, který dodal vozidla pro měření.

Původní plány nenaplněny

Tajemník Svazu dovozců automobilů Jozef Pokorný představil nejnovější statistiky týkající se přihlášení nových vozidel v České republice. Konstatoval přitom, že původní plány nárůstu počtu elektrovozidel, které vznikaly v letech 2009 a 2010, jsou dnes dramaticky nenaplněné. Rozvoj je mnohem pomalejší. Potřeba detailnějšího rozdělení hybridních pohonů vedla SDA k tomu, že od 1. ledna 2018 budou reportovány ve větším detailu, neboť začíná být i z hlediska legislativy důležité, abychom rozeznávali například plug-in hybrid od ostatních druhů hybridních pohonů.

Registrace nových OA v ČR za rok dle paliva – 1. až 9. 2017

Palivo	Benzín	Nafta	CNG	LPG	E85	Bionafta	Elektro	Hybrid	Nezařazeno	Celkem
Celkem	119 092	78 871	2120	925	-	-	234	2039	2230	205 511
Podíl	57,95 %	38,38 %	1,03 %	0,45 %	0 %	0 %	0,11 %	0,99 %	1,09 %	100 %

Registrace nových OA v ČR za rok dle paliva – 1. až 9. 2016

Palivo	Benzín	Nafta	CNG	LPG	E85	Bionafta	Elektro	Hybrid	Nezařazeno	Celkem
Celkem	105 404	81 830	2043	368	7	-	130	1080	1852	192 714
Podíl	54,69 %	42,46 %	1,06 %	0,19 %	0 %	0 %	0,07 %	0,56 %	0,96 %	100 %

Parkovací zóny

Jak v Praze zaparkovat bez pokut

Chytrá aplikace

Dobrou pomoc nabízí například aplikace **Parkování v Praze**, která je dostupná pro Android a iOS a navíc je ke stažení zdarma. Všechna parkovací stání jsou barevně vyznačena na mapovém podkladu Prahy. Po kliknutí na určitou zónu se zobrazí informace o tarifu včetně časového intervalu a hodinové sazby. Aplikace si pamatuje polohu zaparkovaného auta a nabízí navigaci přímo v programu, nebo pomocí map od Applu a Googlu. Navigaci lze použít i při vyhledávání parkovacích automatů nebo veřejných parkovišť. V detailu parkoviště je vidět počet volných parkovacích míst, případně si můžete rovnou rezervovat parkovací stání.

Podstatný nárůst pokut eviduje LeasePlan poté, co Praha zahájila přechod na nový systém zpoplatňování stání v parkovacích zónách. To je nepříjemná zpráva hlavně pro klienty, kteří tyto pokuty musí uhradit, protože se jich dopustili jejich řidiči. Přinášíme proto informace o tom, jak nový systém funguje, jak se v něm orientovat a tedy – jak pokutám předejít. Systém parkovacích zón v Praze prochází od loňského roku zásadními změnami. Tou nejviditelnější je, že z ulic mizí klasické parkovací automaty. Stačilo vhodit potřebný obnos, z automatu vám vyjel lístek s vyznačeným časem, do kterého jste si zaplatili, a tento lístek jste nechali viditelně ležet na palubní desce pro případnou kontrolu ze strany policie. S novými automaty

je to trochu složitější. Nejdříve na nich musíte zadat registrační značku vozidla, teprve potom zaplatíte. Stvrzenku o zaplacení si můžete ponechat. Kontrolu už totiž neprovádí policie, ale soukromá firma pomocí monitorovacích vozidel, která projíždějí pražskými ulicemi a skenují registrační značky aut stojících na placených zónách. Ty se on-line porovnávají s údaji v systému. Pokud se zjistí, že řidič nezaplatil, okamžitě odchází podnět správnímu orgánu.

Konec starých automatů

Loni na podzim začal nový systém fungovat v Praze 5, Praze 6 a Praze 8, letos v říjnu se přidaly Praha 1 a Praha 2 a od 1. února je doplní Praha 3 a Praha 7. Náhrada starých automatů modernějšími



tak bude završena. S novým systémem se počítá i pro zóny, které se na území hlavního města teprve chystají, například v Praze 4 nebo v Praze 9. Zároveň se v celé Praze sjednocuje značení parkovacích zón. Jsou tři: modrá pro rezidenty, oranžová pro návštěvníky a fialová pro smíšené parkování. V zásadě každá zóna umožňuje parkování i lidem, kteří v dané lokalitě nejsou ani rezidenty (obyvatelé), ani abonenty (podnikatelé, pracovníci místních firem). Čím přesně se jednotlivé zóny odlišují, se můžete dočíst v samostatných rámečcích.

Jak zaplatit

Nový systém umožňuje hned několik způsobů zaplacení. Parkovací automat přijímá jak hotovost

(české koruny, ale i eura), tak platební karty Visa a MasterCard. Úplnou novinkou je možnost využití Virtuálních parkovacích hodin, což je mobilní aplikace. Přihlásit se k ní můžete na stránkách parkujvklidu.cz nebo mpla.cz. K platbě, kterou lze uskutečnit kartami Visa či MasterCard, ale i „palivovou“ kartou CCS, je třeba zadat:

- číslo úseku, které je uvedeno na dopravní značce
- registrační značku auta
- dobu stání
- číslo platební karty a další údaje potřebné k provedení platby

Parkoviště P+R

Návštěvníci Prahy mohou při svých cestách využít i parkovišť P+R

(z anglického „park and ride“, tedy „zaparkuj a jed“). Ta jsou umístěna v okrajových částech města v těsné blízkosti veřejné dopravy. V současnosti jsou parkoviště P+R umístěna u metra v lokalitách Skalka, Zličín, Nové Butovice, Opatov, Chodov, Ládví, Letňany, Rajská zahrada, Černý Most I a II, Nádraží Holešovice a Depo Hostivař. Další dvě parkoviště P+R, Radotín a Běchovice, jsou navázána na vlakové spoje.

Podrobné informace o systému parkování v Praze naleznete na portálu parkujvklidu.cz.



Oranžová zóna: Parkování pro návštěvníky

Oranžová zóna, která je vyznačena oranžovým pruhem na svislém dopravním značení a doplněna bílým vodorovným značením, je určena pro tzv. krátkodobé parkování. Všichni motoristé mohou na oranžové zóně parkovat maximálně 3 hodiny, a to jen po platbě v parkovacím automatu nebo přes webovou aplikaci Virtuální parkovací hodiny.



Modrá zóna: Parkování pro rezidenty

Modrá zóna, která je na pražských komunikacích vyznačena modrým pruhem (svislé i vodorovné značení), je určena pro tzv. rezidentní parkování. Bez omezení mohou na modré zóně parkovat pouze lidé s platným parkovacím oprávněním. To může provozovatel či uživatel vozidla získat na základě trvalého pobytu, vlastnictví nemovitosti anebo vlastnictví provozovny v dané oblasti. Ostatní motoristé mohou na modré zóně parkovat časově omezeně, a to jen po platbě přes webovou aplikaci Virtuální parkovací hodiny.



Fialová zóna: Smíšené parkování

Fialová zóna, která je vyznačena fialovým pruhem na svislém dopravním značení a doplněna bílým vodorovným značením, je určena pro tzv. smíšené parkování. Bez omezení mohou na fialové zóně parkovat pouze lidé s platným parkovacím oprávněním. Také zde platí, že toto povolení lze získat na základě trvalého pobytu, vlastnictví nemovitosti anebo vlastnictví provozovny v dané oblasti. Ostatní motoristé mohou na fialové zóně parkovat maximálně 24 hodin, a to jen po platbě v parkovacím automatu nebo přes webovou aplikaci Virtuální parkovací hodiny.



**Síť pneuservisů 4Fleet
garantuje kvalitu mechaniků
i technického vybavení**



V pneuservisech 4Fleet je dobře postaráno nejen o automobily, ale také o řidiče

Goodyear spolupracuje s LeasePlanem už více než deset let, ale dosud jen jako výrobce pneumatik. Nově začal klientům poskytovat servisní služby prostřednictvím své servisní sítě 4Fleet.

„Myslím, že to byl naprosto logický krok a bylo jen otázkou času, kdy přijde na řadu. Díky pneuservisu budeme moci nadále zvyšovat kvalitu služeb, které klientům LeasePlanu poskytujeme,“ říká Luboš Polák, Fleet Business Manager společnosti Goodyear Dunlop Tires Czech pro střední Evropu. Firma přitom podle Luboše Poláka využije rozsáhlých zkušeností, které získala se správou vozidel, zastřešenou servisním konceptem 4Fleet. Ten nabízí už devět let, takže poskytování pneuservisních služeb pro ni není žádnou novinkou. „Jsem přesvědčen o tom, že rozšíření spolupráce bude velice přínosné jak pro klienty LeasePlanu, tak pro nás,“ dodává Luboš Polák.

Na nejvyšší úrovni

Veškeré servisní práce jsou poskytovány na nejvyšší úrovni. „Personál všech 130 servisů, které spadají do sítě 4Fleet, prochází pravidelným proškolením a systémem auditů, aby bylo zaručeno, že se v každém z nich zákazníci setkají se stejným standardem,“ konstatuje Luboš Polák.

Dobře postaráno je v servisech nejen o automobily, ale také o řidiče. V čekacích zónách se mohou

občerstvit kávou nebo si přečíst noviny, většina servisů nabízí i připojení k internetu. Během čekání na opravu či výměnu pneumatik si tak zákazníci mohou vyřídit e-mailovou korespondenci nebo jiné pracovní záležitosti.

Nabídka ve všech cenových segmentech

Společnost Goodyear Dunlop Tires, která je zřizovatelem sítě 4Fleet, garantuje, že znalosti mechaniků odpovídají současným trendům a že jim tedy zákazníci mohou svá auta svěřit naprosto bez obav, ale také to, že na nejvyšší možné úrovni je i používané technické vybavení. Sít 4Fleet je od začátku své existence spojena se společností Goodyear. Proto jejich servisní místa nabízejí především pneumatiky značek, které patří do portfolia amerického koncernu, a to ve všech cenových segmentech: Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava a Dębica. Všechny koncernové značky trvale vyvíjejí nové pneumatiky, které splňují požadavky řidičů nejmodernějších vozidel. V posledním období se zaměřily zejména na konstrukci vysoce výkonných pneumatik pro stále oblíbenější vozy SUV. Novinky v tomto segmentu Dunlop Winter Sport 5 (SUV) a Goodyear UltraGrip Performance Gen-1 získaly celou řadu ocenění. Sít 4Fleet tyto pneumatiky nabízí, stejně jako veškeré další pokročilé výrobky koncernu Goodyear, ve všech svých provoznách.



Goodyear

je jedním z největších světových výrobců pneumatik. Vyrábí pneumatiky pro osobní a nákladní automobily, letadla i zemědělskou techniku ve 48 závodech v 21 zemích světa.

V oblasti silničních pneumatik patří do výrobního portfolia firmy značky Goodyear, Dunlop, Fulda, Sava a Dębica. Při konstrukci pneumatik prémiových značek Goodyear a Dunlop společnost využívá neprogresivnější nové technologie a špičkové materiály. To je zárukou jejich nejvyšších parametrů, což pravidelně dokládají i výsledky všech nezávislých testů. V celé své historii stál Goodyear v čele všech významných technologických a konstrukčních inovací v oboru. K dědictví Charlese Goodyeara, vynálezce vulkanizačního procesu, i Johna Boyda Dunlopa, vynálezce pneumatiky, se hlásí i dnes. Společnost vkládá enormní investice do oblasti výzkumu či vývoje a světové výzkumné týmy jejich inženýrů a vědců mají za sebou tisíce patentů.

Daňový sloupek Petra Maška (60. díl)

Nový standard IFRS 16 byl schválen

Hlavní princip změny spočívá v tom, že se sjednotil přístup pro reportování všech typů leasingu.

Devátého listopadu byl definitivně schválen nový mezinárodní účetní standard IFRS 16, který upravuje účtování leasingu především na straně nájemců. Změna se týká hlavně účtování operativního leasingu a bude mít dopad na firmy, které jsou kotovány na burze anebo účtují podle mezinárodních účetních standardů.

Hlavní princip změny spočívá v tom, že se sjednotil přístup pro reportování všech typů leasingu, aby byla zajištěna srovnatelnost při tvorbě analýz. Doposud platilo, že v aktivech společností se objevoval pouze majetek, jež nakoupily, nebo si jej pořídily formou finančního leasingu. Oproti tomu majetek, který byl pronajatý formou operativního leasingu, se v rozvaze firem neuváděl. Od 1. ledna 2019 ale bude platit, že

i operativní leasing se bude účtovat do účetnictví nájemce. To znamená, že v bilanci nájemce bude na straně aktiv reportován předmět leasingu a na straně pasiv závazek vůči leasingové společnosti vyplývající z tohoto předmětu leasingu.

Součástí tohoto závazku však bude jen hodnota majetku. Služby, které jsou obvykle součástí leasingových splátek, budou pro tyto účely vyňaty.

Tím, že se splátka leasingu de facto „rozseká“ na části a každá z nich se bude účtovat do jiné sekce nákladů, dojde i ke změně ve struktuře vynaložených nákladů. Zatímco doposud byla splátka operativního leasingu účtována do provozních nákladů, ponovu půjde do provozních nákladů jen ta část, která se týká služeb. Amortizace a úrok

budou patřit do jiných sekcí výsledovky, a tudíž dojde i ke změnám v oblíbeném a hojně používaném ukazateli EBITDA.

Protože se jedná o novinku, předpokládáme, že bude chvíli trvat, než se sjednotí výklad a postupy v praxi. Určitě bude dobré diskutovat tuto problematiku také v rámci firem. Očekáváme například, že každý subjekt bude mít připravenou metodiku pro všechny členy své skupiny.

Přestože dopad směrem k leasingovým společnostem je minimální, jsme si vědomi, že nový standard dolehne na řadu našich klientů, kterým ztíží práci s účtováním leasingu. Jsme proto připraveni poskytnout jim všechna potřebná data, aby svá pronajatá aktiva mohli správně zanést do účetnictví.

Změny v síti smluvních partnerů

V uplynulých týdnech došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika k těmto změnám:

Noví smluvní partneři

ŠUDOMA s.r.o.	nový servisní partner pro značku Peugeot	Most
RAMACH-AUTO s.r.o.	nový servisní partner pro značky Renault a Dacia	Vsetín
TUkas ČSAO a.s.	rozšíření spolupráce pro značky Renault a Dacia	Praha
AUTO Volyně s.r.o.	nový servisní partner pro značku Škoda	Volyně

Smluvní partner, s nímž byla ukončena spolupráce pro konkrétní značky

PEMM Brno, spol. s r.o.	servis značky KIA	Brno
SRBA SERVIS s.r.o.	servis Subaru	Jíloviště

Vždy aktuální přehled firem zapojených do sítě smluvních partnerů LeasePlanu najdete na webových stránkách www.leaseplan.cz v sekci Klientský servis.



Renault Koleos

Pohodlí především

Druhá generace Renaultu Koleos svojí technikou nepřekvapuje. Při jízdě je zřejmé, že zaujme zejména poskytovaným komfortem.

Renault Koleos patří s délkou 4673 mm do segmentu středních vozů SUV. Pro bližší představu doplníme, že je jen o 24 mm kratší než Škoda Kodiaq, o 33 mm delší než Peugeot 5008 a o 32 mm překonává sesterský Nissan X-Trail. V obou řadách své posádce poskytuje značný vnitřní prostor. Přední sedadla jsou umístěna o 150 mm výše než v typu Talisman, takže nabízí mnohem lepší výhled. Z hlediska prostoru zaujme uvnitř místo na zadních sedadlech v podélné ose a pro hlavu. Nadstandardní jsou také úhly otevření dveří, jež činí vpředu 70 a vzadu 77 stupňů.

Palubní deska Koleosu nevybočuje z aktuálních zvyklostí Renaultu. Střední a největší ukazatel mezi přístroji situovanými před volantem je tvořen barevným displejem s jednoduchou a vkusnou grafikou, vhodné se přizpůsobující požadavkům řidiče. Druhý velký displej je umístěn svisle ve středové konzole a je uživatelským rozhraním pro funkce navigace, multimédií i komunikace. Hlavní menu systému lze podle přání rozšířit až na čtyři samostatné, volně konfigurovatelné obrazovky, mezi nimiž se snadno přepíná pohybem prstu. Tato vlastnost, známá i z ostatních vozů Renault, je velmi praktická a usnadňuje obsluhu stále se zvyšujícího množství funkcí. Renault nabízí nový Koleos také ve vrcholném provedení Initiale Paris s velmi bohatou výbavou a s kvalitními použitými materiály. Specialitou této verze je například kožené čalounění jemnou a měkkou kůží Nappa, elektricky nastavitelná sedadla nebo audiosystém Bose se třinácti reproduktory a speciálním naladěním podle tvaru interiéru.



Renault se své největší SUV v Evropě rozhodl nabízet výhradně se vznětovými motory. Základní provedení 1.6 dCi o výkonu 96 kW (130 k) je kombinováno výhradně s šestistupňovou manuální převodovkou a pohonem předních kol. Větší motor 2.0 dCi o výkonu 128 kW (175 k) se k takto velkému vozidlu hodí bezpochyby lépe a je dodáván pouze s pohonem všech kol. Koleos dává řidiči možnost stiskem tlačítka měnit činnost pohonu všech kol i manuálně v režimech 2WD, 4WD Auto a 4WD Lock. Posledně jmenovaný do rychlosti 40 km/h zcela uzavírá mezinápravovou spojku. Větší ze vznětových motorů lze kombinovat s šestistupňovou manuální nebo bezestupňovou převodovkou CVT s obchodním označením X-Tronic. I přesto, že jde o bezestupňové ústrojí, Renault se je rozhodl „maskovat“ tím, že i při běžné jízdě v automatickém režimu řadí skokově po sedmi přednastavených převodových poměrech, jež lze volit také manuálně. Toto nastavení automobilka zvolila z důvodu zvyku evropských řidičů na převodovky s pevně danými převody.

Při řízení Koleosu zaujme především poskytovaný komfort. Automobil účinně maskuje nerovnosti vozovky. Na měkčeji nastaveném podvozku se vůz jemně pohupuje, což přímo vybízí ke klidnějšímu stylu jízdy, jenž je celkovému charakteru tohoto vozu jaksí přirozeně bližší. Koleos je tedy postaven jako prostorný a pohodlný vůz svého segmentu s racionálně navrženou skladbou motorů, převodovek a druhů pohonu, stejně jako bohatou základní výbavou. Ceny začínají na bezmála 700 tisících korunách, vrcholné provedení Initiale Paris přijde na 979 900 Kč.



Zajímavé roky před námi aneb ve čtení je budoucnost

Světový automobilový trh směřuje k modelu se třemi těžišti: Severní Amerika, Evropa (zejména Evropská unie) a Čína



Vojtěch Opleštil
Automobilová expertní
skupina PwC ČR

96 %

Podle analytického týmu PwC Autofacts vzroste výroba osobních a LUV vozidel mezi roky 2016–2023 z 92 na 112 milionů, 96% tohoto růstu se odehraje na rozvíjejících se trzích, primárně v Číně.

Jan Werich v jedné ze svých slavných forbín pronesl větu v tom smyslu, že rád čte, neboť podle něj „má čtení budoucnost“. V kontextu doby, ve které tento výrok pronášel, to bylo zčásti ironické, zčásti optimistické, každopádně však inspirativní. Dovolte mi tuto myšlenku alespoň na chvíli vztáhnout i na svět automobilů.

Světový i český automobilový průmysl čekají velmi zajímavé roky. Jak tuto větu budete číst, zda se zájmem a příjemným očekáváním, nebo s hrůzou v očích, záleží na úhlu pohledu každého z vás.

Tři geografická těžiště

Zkusme začít z té optimistické perspektivy. Podle analytického týmu PwC Autofacts vzroste výroba osobních a LUV vozidel mezi roky 2016–2023 z 92 na 112 milionů, tj. cca o 23%. Důležitá je skutečnost, že 96% tohoto růstu se odehraje na rozvíjejících se trzích, primárně v Číně. Každá předpověď má svoji úroveň přesnosti a teprve v budoucnu poznáme, kde jsme byli příliš optimističtí, a kde naopak příliš zdrženliví. Základní logika ale zůstane jistě zachována: Rozhodovat se bude primárně v Asii. Abych byl konkrétnější, tak z celkového nárůstu 20,2 mil. vozidel se 13,1 mil., tj. dvě třetiny, realizují na rozvíjejících se asijských trzích. Oproti tomu, pro srovnání, Evropská unie přispěje pouze 9% a Severní Amerika 8%. Zároveň ale platí, že Severní a Jižní Amerika a Evropa

společně s Ruskem budou v roce 2023 představovat cca 48 mil. vozů, tj. bezmála 43% celkové světové výroby.

Tyto předpovědi nám ukazují, že z hlediska geografie, produktů i zvyklostí směřuje světový automobilový trh k modelu se třemi těžišti: Severní Amerika, Evropa (zejména Evropská unie) a Čína. Každá tato oblast má přitom svoji specifickou dynamiku, okouzlení jinými typy modelů i odlišný přístup k regulaci automobilového světa. Jen pro zajímavost: Když se podíváte na nejprodávanější modely v USA, uvidíte velký počet japonských automobilů – a na třech prvních místech typické americké pick-upy, pro které byste nejen v českých městech jen obtížně hledali místo.

Nástup elektromobilů

Výše uvedený výhled možná přideává vrásky na čelech těch, kteří odpovídají za prodeje na pomaleji rostoucích trzích, ale z hlediska automobilek jako celku by to měl být výhled spíše optimistický.

Situace se samozřejmě začíná komplikovat, tj. potenciálně přesouvat do pesimismu některých subjektů, když do analýzy zahrneme i pohled technologický, konkrétně otázku pohonu. Při diskusích o přechodu k více či méně elektricky poháněným vozidlům se pohybujeme mezi velkými očekáváními, jež ztělesňují například příznivci automobilky Tesla, až po skepticismus a podporu klasických spalovacích motorů,

který lze slyšet mezi zástupci klasického automobilového průmyslu nebo například reprezentanty biopalivového odvětví.

Podle Autofacts by se měl v roce 2023 podíl alternativních pohonů na celkové výrobě pohybovat kolem 13% s tím, že cca 10% budou představovat různé typy hybridů a jen zbytek bude tvořen elektromobily. To vypadá jako relativně malý postup, ale...

Tento podíl ve skutečnosti znamená jednotky milionů vozidel, pro které budou muset automobilky nejen vyvinout technologie (které již v určité míře existují), ale hlavně výrobní kapacity (které zatím příliš nemají). A pokud do nich jednou investují, budou je pak chtít maximálně využít, aby se jim vynaložené prostředky vrátily. Vedle Tesly, jako jediné skutečně nové automobilky, se bude jednat o všechny velké světové skupiny, jako jsou Toyota, VW, Daimler, Renault-Nissan-Mitsubishi, Hyundai a další. Tedy o obrovské globální firmy, které se nám nemusí jevit jako vzor rychlosti a flexibility, ale rozhodně bychom je neměli podezírat z nedostatku síly a schopnosti realizovat svá rozhodnutí, když už nějaké učiní.

Dalším urychlujícím činitelem je regulace ze strany Evropské unie, jež zvyšuje svůj tlak na emise skleníkových plynů. Díky tomu jsou automobilky již mnoho let pod tlakem, který je nutí ke změnám jejich výrobního portfolia. I když jde o regulaci primárně ze strany EU, její dopad je s ohledem na globální výrobu všech automobilek také celosvětový. Zatímco regulace související s globálním oteplováním se někomu nemusí zdát jako nutná, případně se řadí mezi klimatické skeptiky, znečištění vzduchu v asijských metropolích je velmi dobře viditelné, viz například poslední smogové situace v Indii. I tyto faktory hrají a budou hrát roli při změnách v regulaci automobilismu a zejména typů pohonů.

Potenciální hrozby

Doufám, že onu úvodní větu o změnách v automobilovém světě nebude potřebné číst i pesimisticky. Kdy by k takové situaci došlo? Z mého pohledu tehdy, když by se český automobilový průmysl, resp. ta jeho část, jejíž produkce je potenciálně ovlivněna přechodem k elektropohonům, nedokázal těmto změnám přizpůsobit. Tím rozhodně nechci říci, že by jeho vyhlídky byly špatné. Spíše to, že si možná neuvědomuje některé potenciální hrozby. Z čísel o podílu zejména elektromobilů na celkové výrobě, které jsem uvedl na začátku článku, je zřejmé, že celkově nepůjde o zásadně rychlou změnu. Bude trvat poměrně dlouhou dobu, než se celkové počty nových pohonů stanou skutečně zajímavými. Dábel je ovšem ukryt v detailu: Pokud se celkové číslo příliš nemění, číslo pro jednoho konkrétního dodavatele, například z České re-

publiky, se může měnit velmi, velmi rychle. Jistou paralelu k tomuto vývoji lze vidět v předpovědích ohledně nejžádanějších profesí v bližší či vzdálenější budoucnosti: Dominují mezi nimi matematicky orientované obory, které v současnosti na špici zájmu ještě nestojí. Neznamená to, že by si snad například strojaři neudrželi práci, ale poptávka ze strany průmyslu se přesune jinde.

Vraťme se nyní na začátek, k onomu citátu Jana Wericha a čtení výroku o světovém automobilovém průmyslu. Předně souhlasím s tím, že čtení má budoucnost – na tom, jak dobře budeme číst různé analýzy a jak dobře je budeme interpretovat, záleží nejen budoucnost čtení, ale i budoucnost našeho hospodářství, naší země. A dodávám, že proto, aby ono čtení nebylo pesimistické, aby naše budoucnost nebyla černá, bude nutné se dívat do budoucnosti realisticky a s odvahou.



43 %

Zároveň ale platí, že Severní a Jižní Amerika a Evropa společně s Ruskem budou v roce 2023 představovat cca 48 mil. vozů, tj. bezmála 43% celkové světové výroby.

13 %

Podle Autofacts by se měl v roce 2023 podíl alternativních pohonů na celkové výrobě pohybovat kolem 13% s tím, že cca 10% budou představovat různé typy hybridů a jen zbytek bude tvořen elektromobily.



Koledy mám rád. Ale chtělo by to podladěnou kytaru

V práci je Tomáš Wagner za slušňáka. Ostatně jako Sales Manager LeasePlanu ani nemůže jinak. Když to ale na pódiu rozbalí s kytarou v ruce, nestačili byste se divit. Kapela Come to Daddy, kterou založil před pěti lety, čerpá z různých odnoží tvrdé muziky. Vůbec nejbližší jí je hardcore. To je takový agresivnější a rychlejší punk.

První hudební krůčky Tomáše Wagnera ale byly klasické: „Začínal jsem jako devítiletý kluk s klavírem, chodil jsem na něj čtyři roky. Po základní škole už jsem na něj bohužel nesáhnul a dnes bych na něj podle not nejspíš nic nezahrál. Víc mě vždycky brala kytara. Když nám před domem otevřeli rockovou školu, neodolal jsem a přihlásil se. Hodiny elektrické kytary jsem ale navštěvoval jenom rok. Postupně jsem totiž zjistil, že hraní podle něčích pravidel mě nebaví. Do dalšího ročníku už jsem se proto nepřihlásil a dál fungoval jako samouk. Což mě zpětně samozřejmě mrzí, technika a teorie mi rozhodně chybějí.“

Kdy vás vůbec napadlo kapelu založit?

Už dříve jsem hrál v několika kapelách. Asi každý, kdo někdy dělal muziku, potvrdí, že když nějaký čas nehrajete, začne vám to chybět. To byl i můj případ. Tak jsem si vymyslel vlastní kapelu. Přes kamarády a přes inzeráty jsme se zhruba rok formovali

do podoby, ve které jsme byli schopni skládat, zkoušet a vystupovat.

Hrajete hodně tvrdou muziku...

Tohle je o úhlu pohledu. Z toho našeho se o extra tvrdou muziku nejedná. Ale je pravda, že pro posluchače mainstreamové nebo taneční hudby to je zpravidla za hranicí únosnosti. Hrajeme klasický hardcore, ale inspirujeme se i v dalších metalových subžánrech.

Máte nějaké vzory?

Kdybych měl jmenovat kapely, které nás ovlivnily nejvíce, pak to budou Downset, Throwdown, Madball, Pantera anebo Helmet.

Jak často a kde zkoušíte?

Doma to asi nebude...

Když jsme začínali, zkoušeli jsme dvakrát týdně. Teď, když všechno umíme, nezkoušíme vůbec (smích). Vyžaduje to hodně času, kterého momentálně moc není. Ale do budoucna bychom chtěli opět zkoušet aspoň jednou týdně a ve vlastní zkušebně.

Jak finančně náročné je mít kapelu? Vyděláte si na sebe?

Nikdy jsme neměli v plánu žít se hudbou, takže pro nás je to koníček jako kterýkoli jiný. Něco to stojí, ale odměna v podobě dobrého pocitu, když dáte dohromady song, který vás baví, je k nezaplacení.

“Je pravda, že pro posluchače mainstreamové nebo taneční hudby je naše muzika zpravidla za hranicí únosnosti.”

Největší náklady máte na začátku, na nástroje a aparaturu, pak už jde jen o pronájem zkušebny. Co se vydělá na koncertě, pokryje náklady na cestu a částečně i konzumaci na baru...

Jak v dnešním světě vypadá bod zlomu, který rozhodne o tom, že se z koníčku může stát povolání? Je to třeba ohlas na sociálních sítích, anebo jeden velký hit, který začnou hrát rádia?

Nevybrali jsme si úplně žánr, který by rádia chtěla hrát. V našem ranku bychom tedy museli koncertovat každý víkend a doufat, že si časem

uděláme jméno. Takové ambice ale nikdo z nás nemá. Někteří kluci mají své další kapely, se kterými jsou podstatně dál. Takhle nám to vyhovuje.

Takže o profesionální budoucnosti kapely neuvažujete?

Rozhodně ne, není to reálné. Ale líbilo by se mi to.

Svět tvrdé muziky je opředen divokými historkami. Alkohol, drogy, holky... Platí to i pro poloprofesionální nebo amatérské kapely?

Tohle asi platí napříč klubovou scénou. Ale zrovna na našich kon-

certech se, zaplaťpánbůh, nic šíleného nestalo. Vždycky je to hlavně o muzice, setkání s přáteli a troše toho alkoholu.

Co zatím považujete za největší úspěch?

Jednoznačně natočení našeho prvního EP v profi studiu. Cédéčko s pěti skladbami jsme nahráli během tří dnů a pokřtili ho v loňském roce v dnes už neexistujícím klubu Buben.

Máte nějakou metu, které byste chtěli dosáhnout?

Určitě bychom chtěli nahrát plnohodnotné CD a případně se objevit na nějakém větším žánrovém festivalu. Ale ke spokojenosti nám bude stačit, když se dál budeme scházet, zkoušet a občas koncertovat. A hlavně – když seženeme bubeníka, jelikož tento post je momentálně volný. Proto teď ani nekonzertujeme. Jakmile nového bubeníka najdeme, chceme na to zase vlítnout!

Jsou v LeasePlanu nějakí další muzikanti, se kterými si občas zahrajete?

S nikým jsem ještě nehrál, ale vím například o Járovi Kutílkovi, který pracuje na pozici Procurement Specialist. Shodou okolností je to šikovný bubeník. Už jsem se ho snažil zlanařit do kapely, ovšem zůstalo ve fázi námluv. Asi si příště vyberu lepší moment než konec firemního večírku...

Blíží se Vánoce. Máte je spojené s tradičními koledami, anebo ty jsou pro vyznavače tvrdé muziky zapovězené?

Koledy k Vánocům neodmyslitelně patří a dotvářejí jejich atmosféru. Mám je rád. Občas si ale představuju, jak by zněly s podladěnou kytarou.



Come to Daddy

Skupinu Come to Daddy v současnosti tvoří:
Václav Odvárko – zpěv
Tomáš Wagner – kytara
Petr Vlček – baskytara

EP skupiny si můžete poslechnout na Bandzone:
<http://bandzone.cz/cometodaddy>.
Na jeho přípravě se podílel i bývalý bubeník kapely Petr Brumlich.

Pěťá potřebuje pomoc. A spolu s ním i ostatní děti.

Publikace se týkají bezpečnosti silničního provozu, základů první pomoci, drogové problematiky i trestných činů, jejichž oběťmi mohou být děti.



LeasePlan přispěl k vydání publikace Pěťá potřebuje pomoc..., která vznikla jako reakce na zvyšující se počet trestných činů páchaných na dětech. Vydala ji společnost IV-Nakladatelství, s. r. o., v rámci projektů International Police Association IPA.

Hlavním hrdinou publikace je chlapec, který se musí vypořádat s nepříjemnými situacemi, do nichž se obvykle dostane kvůli své neopatrnosti a lehkomyšlnosti. Cílem je, aby si děti uvědomily, že popisované příběhy se mohou stát i jim, a aby se naučily, jak se v těchto situacích zachovat a kam se obrátit o pomoc. V publikaci najdou důležitá telefonní čísla i krátké kvízy, jejichž prostřednictvím si mohou nabyté vědomosti prověřit. Na příběhy malého Pěti navazuje titul Anetka potřebuje pomoc..., který akcentuje nebezpečí hroící dívkám. Důležitým tématem je například neopatrné používání sociálních sítí.

Pro malé i velké děti

IV-Nakladatelství ve spolupráci se svými partnery přispívá k osvětě

a prevenci. Cílovou skupinou jeho publikací jsou zejména děti mladšího a staršího školního věku, omalovánky využívají ke své práci s předškoláky i mateřské školy. Publikace se tematicky týkají zejména bezpečnosti silničního provozu, základů první pomoci, drogové problematiky a různých forem trestných činů, jejichž oběťmi se mohou stát děti. Vedle toho se snaží mladým čtenářům vštípit zásady, jak se správně a ohleduplně chovat během pobytu v přírodě.

Z mnoha dalších titulů, které IV-Nakladatelství vydává, stojí za zmínku právě omalovánky Školáci nejen na prázdninách a na ně navazující omalovánky Na výletě v přírodě (podzim, zima). Děti zde najdou spoustu užitečných informací a rad, jak si správně počínat při pobytu venku. Hodně dětí v současné době tráví svůj volný čas u počítače, a když o prázdninách odjedou na letní tábor nebo vyrazí na výlet, často dochází ke zbytečným úrazům či nehodám jen proto, že nevěděly, jak se v lese nebo u vody

chovat. Kromě jiného se díky této publikaci naučí i základy první pomoci.

Renomovaní garanti

Odbornou stránku všech vydávaných titulů garantují renomované organizace, kterými jsou Český červený kříž, Mezinárodní policejní asociace a Evropská policejní asociace. Publikace vycházejí regionálně a jsou distribuovány zdarma do škol, školek, knihoven, mateřských center, dětských domovů, lékařských ordinací a podobně. Smyslem je, aby se dostaly do rukou co největšímu počtu dětí a tím splnily svůj účel. Jejich vydávání umožňuje laskavá podpora firem a jednotlivců z konkrétních regionů, kteří v publikaci uveřejní prezentace svých společností.

IV-Nakladatelství podporuje jiné prospěšné organizace, jakými jsou Výbor dobré vůle – Nadace Olgy Havlové a Klub nemocných cystickou fibrózou, které pomáhají handicapovaným, nemocným i jinak znevýhodněným spoluobčanům.

Cestování ve středověku

Zmatení jazyků

Cestovní příručky obsahovaly i fráze, které ukazovaly, jak se kterému národu nejlépe vlichotit

Některá gesta byla poutníkům srozumitelná i v odlišných kulturách, jak ukazuje jejich setkání se Saracény. Měsíc za pasem a napřažená ruka znamenala jediné: „Zaplat!“

Potřebu dorozumět se na cestách má dnešní člověk stejnou jako člověk středověký. Pokud je v současnosti univerzálním jazykem angličtina, dříve to byla latina. Tou však vládli jen vzdělanci, a tak v případě prostých cestujících přicházely na řadu „ruce a nohy“. Naštěstí: Čím elementárnější je lidská potřeba, tím univerzálnější a srozumitelnější jsou příslušná gesta, jako třeba prosba o pití, jídlo či nocleh. Mnohá gesta jsou ale dobově i místně podmíněná. Kronikář první křížové výpravy popisuje, jak se k putujícímu vojsku přidružila

skupina mužů a snažila se jim něco neznámým jazykem vysvětlit. Teprve když muži zkrátili dva prsty, bylo jasné, že s nimi chtějí táhnout do Svaté země. Zejména cestující, kteří putovali pěšky, se snažili odposlouchat místní jazyk a naučit se aspoň základní slova či fráze. Ne vždy to muselo být ku prospěchu. To zjistili i františkánští mniši, kteří se vydali do německých zemí. Když byli místní vrchností dotazováni, zda jsou kacíři, ve františkánské prostotě odpověděli jediným slovíčkem, které stačili prozatím pochytit: „Ja!“

de la montaigne de liban ou le flum iordan comence.



la terre de promission.

Konverzace na cesty

Pro gramotné tak začaly vznikat první „konverzační“ průvodce, které měly usnadnit dorozumění v cizích zemích. Pro cestovatele z románských zemí do Německa byla někdy v 9. a 10. století sepsána příručka, nazvaná později „Staroněmecké hovory“. Přinášela jednotlivá slovíčka i obraty v tehdejší němčině a poté v latině, která byla v románském světě raného středověku ještě velmi srozumitelná.

V první části se udávala samotná slova: hlava, vlasy, uši, oči, ústa, jazyk, zuby, vousy, ruka, rukavice, prsa, břicho, plné břicho (tedy panděro) či prostě pomoc! V části následující už jsou celé obraty, které ukazují na okruh možných otázek: Kdo jsi? Odkud přicházíš? Z jakého kraje cestuješ? Kde jsi našel na poslední noc ubytování? Kde je tvůj pán? Je vidět, že cestující musel být připraven, zejména pokud působil nedůvěryhodně, na řadu dotěrných otázek. Ty se týkaly např. i účasti na mši, která byla pro každého křesťana povinností. Pokud ji nedodržel, byl podezřelý.

„Rád bych něco vypil!“

Poutník si ale musel umět i říci, co vlastně chce. K tomu mu měly napomoci německé fráze jako Chci vyjet! Dej mi mého koně! Osedlej mého koně! Dej mi můj štít (mé kopí, mé rukavice, mou hůl, můj nůž, svíci). Dej mi do pořádku boty. Při vstupu do hospody nebo do herberku člověk potřeboval hlavně frázi Rád bych něco vypil! Mohla ale následovat otázka Chceš pít dobré víno?, na kterou už se ono františkánské „Ja“ hodilo lépe. Ale raději měl člověk odpovědět důrazněji: To chci! Velmi frekventovaná fráze Už jsi dnes jedl? svědčí o tom, že večere byla často jediným jídlem poutníků. Pokud cestoval člověk na koni, radila mu příručka i základní fráze v této oblasti: Mám

píci pro koně? Ano, mám či Nemám anebo Mám, ale málo. Cestovní příručky obsahovaly i fráze, které narážely na kolektivní předsudky a ukazovaly tak, jak se kterému národu nejlépe vlichotit. Pocho-pitelně především chválit domácí a hanět sousedy. V německých zemích tak člověk nejlépe učinil pomluvami románského světa. Někdy stačilo stručné Hloupí jsou Románci, moudří jsou Bavoráci. Kdo se chtěl vlichotit více, musel svá slova ještě rozvést: Jen s mírou se najde moudrost v Romanii, mají více pošetilých než moudrých. Je zjevné, že autor příručky svá slova psal s jistou dávkou ironie, zvláště víme-li, jak románský svět tím germánským pohrdal. Ovšem účel světil prostředky a chtěl-li cestující v Německu něčeho dosáhnout, musel kus své hrdosti spolknout.

Robert Novotný



Františkánský mnich na hranici ukazuje na nebezpečí, pokud cestovatel předstíral znalost cizího jazyka. Na otázku „Zda je kacír“ se odpověď „Ano“ nevyplácela.

Na problémy s dorozumíváním opakovaně narážel i Kolumbus, neboť ve vzdálených zemích nebyl použitelný ani jazyk, ale ani na evropském kontinentu univerzální gesta. Jak popisuje ve svém deníku, vzal si proto na palubu Indiány, aby se naučili kastilsky a Kastilci aby se naučili řeči Indiánů.



Křížovka

Poslední letošní LeasePlan magazín je u konce. Děkujeme Vám za důvěru, kterou jste nám po celý rok prokazovali. Do nového roku 2018 Vám přejeme hodně zdraví, štěstí, spokojenosti a hlavně žádné (dokončení v tajence)! Váš LeasePlan

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	ODŘÍKAVÝ ČLOVĚK	BREPTA	HUDEBNÍ NÁSTROJ DOBY BRONZOVÉ	VYCHOVA- TELKA (ZE SPANĚLŠTINY)	ZE STRANY NA STRANU		HOVĚZÍ DOBYTEK	POZICE	TEXTILNÍ ROSTLINY	ZNAČKA AMPÉR- ZÁVITU	2. DÍL TAJENKY	DOMÁCKY ILJA	ZDE
SOUBOR MAP						PLAVENÍM PŘEPRAVIT							
JESKYNĚ (PLURÁL)						NOSNÝ ČLÁNEK							
1. DÍL TAJENKY						JEDNOTKY HODNOCENÍ				USEDNUTÍ			
OZVĚNY				UKAZOVACÍ ZÁJMENO					ŘEKY				
UKAZOVACÍ ZÁJMENO			PLAZ	OSTRÝ OKRAJ			ROV		ZNAČKA RADONU			VĚZENÍ	BAHENNÍ SOPKA
POPLACHY			3. DÍL TAJENKY				TROPICKÉ OVOCE						
ANGlický BOLEST	VZLETNÝ PŘEDNES	TUMÁŠ MONGOLŠTÍ ROLNÍCI							CHEMICKÝ PRVEK				
HUDEBNÍ OZNAČENÍ HARFY									KYT				
KAVKAZSKÝ DRNKACÍ NÁSTROJ				MALÉ STROJNÍ SOUCÁSTKY					VÍKENDOVÉ STAVENÍ	NÁZEV PÍSMENE CH	HLAS HADA		
OPUCHLINA					PŘEDLOŽKA		POVEL KOČÍHO	JHNOT	ROZKLÁDATI POTRAVU			ELEKTRODA TRANZISTORU	OCHRANNÉ POVLAKY
NÁDOBA NA SODOVKU						UKVAPENÝ (EXPR.)				UKAZOVACÍ ZÁJMENO			
	ÚSPĚCH	VYPRACO- VANÝ SPIS				OBYVATEL INDONÉSIE				SKLÁŘSKÁ HMOTA	MOJE (FEM.)		
KONAT SCHŮZI		BÝV. VOJEN. PRODEJNA						PŘEKÁŽET			ČAS		
VYDÁVAT OSTŘE RACHOTIVÝ ZVUK							4. DÍL TAJENKY						
AMERIČAN (SLANGOVÉ)					POLODRA- HOKAM		CITOSLOVCE POSMĚŠKU						
POKRMOVÝ TUK					INDICKÉ KORENÍ					SOSNOVÝ LES			
										PLOŠNÉ MÍRY			

Citroën C3 Aircross

Opět stylově

Nový Citroën C3 Aircross opouští tradici „Airbump“ a stává se vzdušnější a praktičtější variantou řady C3.



U Citroënu se teď všechno točí kolem typu C3. Během necelých šesti měsíců od uvedení na trh se prodalo již přes 100 tisíc vozů řady C3 a za první čtvrtletí roku 2017 narostla poptávka po těchto vozech meziročně o 70 %. Citroën C3 se stal jedním ze sedmi finalistů ve volbě evropského Vozu roku 2017 (COTY) a dočkal se řady národních titulů. Zákazníky očividně baví jeho orientace na komfort a hravost i škála variant výbav a barevných kombinací a v České republice se svým odbytem nová C3 stala po Berlingu druhým silným pilířem Citroënu. Dalším krokem v rozvoji crossoverů v rámci nabídky automobilky Citroën se nyní stává z C3 odvozené lehké SUV s označením C3 Aircross. Spřízněnost s C3 je u Aircrossu patrná již na první pohled. Ihned zaznaménáme tenký pás denního svícení LED, propojený s blinkry a firemním logem v horní části příďe. V další rovině směrem dolů následují jednoduchá maska chladiče a světlomety s konvenčními žárovkami, jež kromě parabol potkávacích a dálkových

světlometů nesou též mlhovky. Samozřejmostí jsou bohaté plastové obklady spodních partií nárazníků, lemů blatníků a prahů, výsostnými prvky nového C3 Aircross se stávají členité střešní podélníky a vodorovně šrafované polepy oken za sloupky C. Ty mohou být k mání v široké škále odstínů, podobně jako další prvky karoserie. Citroën C3 Aircross tak patří k těm vozům, jež se pokusí zapůsobit na zákazníky širokou škálou barev a materiálů: celkem jde o 90 kombinací karoserie a 5 stylů interiéru. C3 Aircross se stává prvním vozem „SUV ofenzivy“ Citroënu, jenž na bocích nemá žádné náznaky vzduchem plněných ochranných prvků „Airbumps“, zavedených před několika lety. Na vystavených prototypech C3 Aircross nás zaujaly skutečně efektní a přívětivé kombinace klasických vzorů textilu a kvalitní kůže, a to nejen na sedadlech, ale též na dveřních obkladech, palubní desce či na volantu. Pracoviště řidiče si zachovává konvenční přístrojový štít Citroënu C3 s přehlednými

„ciferníky“ a z C3 převzatá, ovšem poněkud vertikalizovaná koncepce palubní desky je znát také z podoby krajních ventilačních otvorů palubní desky (odráží řešení segmentů hlavních světlometů). Zavazadlový prostor má ve dvou úrovních stavitelnou podlahu, háčky pro tašky a lze jej zvětšovat posouváním zadních sedadel a sklápěním jejich asymetricky dělených opěradel na sedáky.

Samozřejmostí je široká škála elektronických pomocníků od bezklíčkového startování a zamykání, přes head-up displej, polosamočinné parkování, autonomní brzdění, automatické dálkové svícení a bezdrátové dobíjení telefonu až po navigaci s hlasovým ovládáním nebo tísňové volání. Nový Citroën C3 Aircross bude při rozvoru 2600 mm 4150 dlouhý, 1760 mm široký a 1640 mm vysoký. V Evropě bude k dispozici konvenční paleta motorů PSA (zážehové PureTech 82 až 130 koní, vznětové BlueHDi 100 až 120 k), převodovky manuální i samočinné, pohon předních kol.



Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, reminisces about the LeasePlan founder Anton Goudsmit.

Page 3

LeasePlan News. The latest news from the world of the Company.

Pages 4–5

MyLeasePlan introduces a new way of communication with drivers. The Czech branch has launched MyLeasePlan web portal and LeasePlan mobile phone application.

Pages 6–8

The LeasePlan founder Anton Goudsmit passed away. He founded the company in the Netherlands in 1963 and worked as the CEO until 1998.

Page 9

The campaign called What's next has encircled the world. LeasePlan introduces innovative products and services compiled to succeed in the rapidly changing mobility market.

Pages 10–12

The Client Centre arranges after-sales service quickly and effectively. LeasePlan will offer even better comfort in the area of vehicle after-sales service to its clients from the beginning of the next year.

Pages 14–15

LeasePlan will transfer its vehicle park to electricity. The company has become a founding member of the new worldwide initiative called EV100 which intends to speed up the process of transition from combustion engines.

Pages 16–17

After twenty years, Dasha said: "Finally!" LeasePlan has become a partner of the singer who Karel Gott described as one of those talented people that are born just once in a century.

Pages 18–21

Would you like Tesla or a transporter? LeasePlan has organized traditional comparative test drives with vehicles of various brands in the bizarre environment of the Tankodrom Milovice tank training field.

Pages 22–25

Image first. Kia Stinger has been a breakthrough model for the Korean car maker. Not only because it is the first car with rear axle drive offered in Europe but also because it is the first European model of Kia aiming at the premium segment.

Pages 26–29

The new generation of Land Rover Discovery, or Disco, has given up a ladder frame in favour of improved driving ability and lower weight but it definitely does not deny its off-road roots.

Pages 30–33

Fleet Muse for FlexiPlan. Fleet Muses are trophies for winners of the Fleet Awards prestigious expert survey. FlexiPlan, one of the new LeasePlan products, was also awarded a Muse.

Pages 36–37

Antalis: LeasePlan always offers a solution we are looking for. Antalis, a leading European paper, packaging and visual communication material distributors, is one of the company's important clients.

Pages 38–39

Experts debated on how to deal with emissions. A feature story from the Autosympo 2017 conference – a meeting of experts in various fields involved in road traffic and the environment.

Pages 40–41

How to park in Prague avoiding fines. LeasePlan has been registering an increased number of fines after the city has launched a transition to the new system of payments for spaces in parking zones.

Pages 42–43

The 4Fleet tire service network guarantees good quality of both mechanics and technical equipment. All service works within the 4Fleet network that LeasePlan clients can use are provided at the top level.

Pages 44–45

A new IFRS 16 standard has been approved. The main principle of the change is based on unifying the access for reporting all types of leasing.

Page 46

Updates in the network of contractual partners. See an overview of current updates in the list of LeasePlan contractual partners.

Page 46

Interesting years ahead of us. According to PwC, the world automotive market is directed towards a model with three centres: North America, Europe (EU primarily) and China.

Pages 48–49

I like Christmas carols, but under-tune guitar would come in handy. Tomáš Wagner, the LeasePlan Sales Manager, enjoys hard music.

Pages 50–52

Pěťá needs help. And other children as well. LeasePlan has contributed to the publishing of a book compiled in response to an increasing number of crimes committed on children.

Page 53

Confusion of tongues. Medieval travel guides contained phrases that showed how to flatter individual nations in the most effective ways.

Pages 54–55

Crossword puzzle

Page 56

„ZLATÉ PRASÁTKO
STEJNĚ NEVIDÍM.“



 SOS DĚTSKÉ
VESNICKÝ

Pomáhejte s námi dětem v tíživých situacích.
Například když trpí hlady.

Vytvořte s námi nešťastným dětem spokojený domov. Zřídte si, prosíme,
ještě dnes trvalý měsíční příkaz na účet 211 757 409 / 0300.

www.sos-vesnicky.cz

Láskyplný domov pro každé dítě

Síla a prostor pro váš byznys.



Zcela nová **OPTIMA SW**



The Power to Surprise

Business Line, optimální verze pro firemní zákazníky.

Ve svém kombi teď máte vše, co vám pomůže dostat se v byznysu dál. Verze **Business Line** vás nadchne **nízkými provozními náklady** úsporného dieselového motoru s kombinovanou spotřebou od **4,4 l/100 km**. Kromě luxusních **552 litrů** zavazadlového prostoru najdete na palubě **bohatou výbavu**, ve které nechybí navigace, automatická klimatizace, tempomat, přední a zadní parkovací asistent, kožený volant, bezpečnostní systémy a mnoho dalších moderních nezbytností. **Záruka 7 let** pak pro vás už bude jen příjemnou tečkou na závěr.



Kia Optima SW: kombinovaná spotřeba 4,4–8,2 l/100 km. Emise CO₂ 113–191 g/km. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní. Pro bližší informace navštivte www.kia.com nebo kontaktujte svého prodejce Kia.