ZIMA 2018, 18. ROČNÍK
CENA 45 KČ

LeasePlan

Magazín

Čistá mobilita v ČR

LeasePlan je v centru dění

Nová služba SafePlan

Cesta k bezpečné a úsporné jízdě

VŽDY NĚCO **NAVÍC**

S NOVÝM CNG AUTEM ZATOČÍTE S NÁKLADY I EMISEMI.

S výraznou slevou na nové CNG auto šetříte nejen svoji peněženku, ale i životní prostředí a zároveň jezdíte jen za 1 Kč/km.

800 134 134
www.ppas.cz

PRAŽSKÁ PLYNÁRENSKÁ

Obsah

4 **LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu
6 **Rozhovor magazínu**
Peter Tölgyesi: Soustředíme se na neustálé zkvalitňování služeb
10 **Služby LeasePlanu**
Klienti oceňují objednávání do servisu pomocí Kontaktního centra
12 **Služby LeasePlanu**
SafePlan vás naučí jezdit bezpečně a úsporně
16 **Alternativní pohony**
LeasePlan je v centru dění kolem rozvoje čisté mobility
22 **Setkání s klienty**
Vánoce začaly v Kotvě
24 **Klient LeasePlanu**
GEOSAN GROUP: Úspěšní jsme i díky LeasePlanu
26 **Test LP magazínu**
BMW X5 čtvrté generace
30 **Test LP magazínu**
Volvo XC60 – Severský návod na úspěch
34 **Dodavatel LeasePlanu**
OMV postupně modernizuje celou síť čerpacích stanic
36 **České dráhy**
Porsche mezi českými vlaky
40 **Daňový sloupek Petra Maška (64. část)**
Pomůžeme vám s přechodem na IFRS 16
41 **Změny v síti smluvních partnerů**
42 **Novinky LeasePlanu**
Vítejte na www.leaseplan.com!
46 **Očima expertů**
Registrace nových osobních automobilů zůstanou na loňské úrovni
48 **Příběhy LeasePlanu**
Moje babička Elefteria aneb Řecké peripetie Veroniky Hamšíkové
52 **LeasePlan podporuje**
Emoce na Vltavě
54 **Cestování ve středověku**
Dnes vyháníme nákladní dopravu z měst, dříve to bylo přesně naopak
56 **Zábava**
Křížovka

Milí čtenáři,

dovolte, abych Vás pozdravil v tento jedinečný sváteční čas, kdy se ohlížíme za uplynulými měsíci a přemítáme o tom, co nám přinese nový rok, do kterého právě vstupujeme.

I přes četné výzvy může být LeasePlan s rokem 2018 spokojen. Objemy obchodů nadále úspěšně rostou, daří se nám produktivně rozvíjet vztahy jak se stávajícími, tak s novými zákazníky. Potvrzuje se, že máme kvalitní nabídku v oblasti mobility pro zákazníky jakékoli velikosti. Finanční hospodaření je sice zasaženo propadem na trhu ojetých vozidel, je však třeba ocenit výbornou práci našeho týmu, který dokázal na vzniklou situaci pružně reagovat a negativní dopady zmírnit. Za velmi důležitý počin považuji také fakt, že se nám během roku podařilo získat výrazné posily. Na dalších stránkách si můžete přečíst obsáhlý rozhovor s poslední z nich – s naším staronovým obchodním ředitelem Peterem Tölgyesim. LeasePlan zná jako málokdo. Nastoupil do něj už v roce 1997 a rychle se stal jednou z jeho klíčových postav. Řada z Vás se s ním osobně potkala, když vedl naše klientské oddělení anebo když později šéfoval celému našemu obchodu.

Dnes se na pozici obchodního ředitele vrací po sedmi letech, během nichž si rozšiřoval manažerské obzory ve vedoucích funkcích ve společnosti ČEZ Korporátní služby, která je součástí skupiny ČEZ. Mimo jiné tam poznal externí správu autoparků z protějšího břehu – jako její klient. Tyto neocenitelné zkušenosti dnes využívá ve prospěch Vás, našich vážených zákazníků.

Ostatně – Vaše reakce na jeho příchod, zejména těch z Vás, kteří si na Petera pamatujete z jeho dřívějšího působení v LeasePlanu, jsou skvělé.

Angažováním Petera Tölgyesiho jsme vyřešili poslední zásadní otazník stran personálního složení našeho managementu. Do roku 2019 tak můžeme vstupovat s vědomím, že nám nic nebrání naplňovat naše ambiciózní plány. S Peterem i s ostatními kolegy jsme zajedno v tom, že budování Vaší důvěry je nikdy nekončící trpělivou prací, jejímž smyslem je posouvat naše služby na stále vyšší úroveň. Jsem si jistý, že se nám to bude dařit.

Děkuji Vám za dlouhodobou přízeň a přeji Vám do roku 2019 pevné zdraví, neutuchající energii a hodně štěstí!

Martin Brix
generální ředitel společnosti LeasePlan Česká republika

LeasePlan News

Pomůžeme obnovit zničené lesy

LeasePlan uzavřel partnerství se společností Land Life Company, která je lídrem v udržitelném a technologicky řízeném zalesňování zdevastované půdy v Evropské unii a ve Spojených státech. V rámci spolupráce mohou zákazníci LeasePlanu vyrovnat negativní dopady, které způsobují emise z jejich vozových parků, a to pomocí inovačního programu obnovy lesa, který Land Life Company vyvinula.

„Prostřednictvím opětovného zalesňování můžeme čistit ovzduší od CO_2 a zároveň řešit dva z nejvýznamnějších světových problémů – změnu klimatu a degradaci půdy. Náš program zacílí investice přímo do komunit a ekosystémů, které je nejvíce potřebují," řekl k tomu generální ředitel Land Life Company Jurriaan Ruys. Do programu se přímo zapojí i LeasePlan, který je na poli ochrany přírody mimořádně aktivní.

LAND LIFE COMPANY

Číslo vydání

116 000

Tolik automobilů přibylo ve flotile LeasePlanu od konce září 2017 do konce září letošního roku. Na konci třetího čtvrtletí tohoto roku tak měl ve správě už 1 822 000 vozidel. „Máme za sebou další silné čtvrtletí. Jsme nadále v čele trendu, který je charakteristický přechodem od vlastnictví vozů k jejich pronájmu, ať už jde o nová vozidla, anebo ojeté automobily. Flotila nových aut nám za jeden rok vzrostla o 6,8 %. Ojetá vozidla nabízíme pomocí digitální integrované platformy CarNext.com. V 18 zemích (včetně České republiky – pozn. red.) je dostupná on-line, ale také v podobě 28 kamenných prodejen. Objemy obchodů v rámci platformy CarNext.com vzrostly ve třetím čtvrtletí o 75 %," říká generální ředitel LeasePlan Corporation Tex Gunning.

Virtuální brýle jako poděkování

V minulém LeasePlan magazínu jste našli odkaz na elektronický dotazník, pomocí něhož jsme chtěli zmapovat vaši spokojenost s časopisem a získat vaše podněty na jeho možná vylepšení. Děkujeme všem z vás, kteří si našli čas a podělili se s námi o své názory. Za odměnu jsme vám poslali virtuální brýle. Doufáme, že se líbí a že si s nimi užijete spoustu zábavy. Všechny vaše postřehy teď pečlivě vyhodnocujeme a určitě je využijeme v naší další práci na magazínu.

LeasePlan

FlexiPlan – flexibilní řešení pro vaše firemní vozidla formou full-service leasingu. Efektivně vyřeší vaši plánovanou či nenadálou potřebu vozidla na dobu 1 až 24 měsíců. Garance nákladů spojených s jejich provozem je samozřejmou součástí tohoto produktu.

What´s next?

leaseplan.com

Peter Tölgyesi:

Soustředíme se na neustálé zkvalitňování služeb

Peter Tölgyesi shodil za tři čtvrtě roku 50 kilogramů. Ne pět, fakt padesát! Před necelými čtyřmi lety se jednoho dne prostě rozhodl, že zhubne. A vzal to zgruntu. Možná si řeknete, že je to pěkné, ale proč zrovna o tomhle píšeme v LeasePlan magazínu?

Protože vám chceme blíže představit staronového obchodního ředitele české pobočky a tahle historka o něm hodně vypovídá. Aby člověk dokázal takhle radikálně zhubnout, určitě potřebuje vůli, disciplínu, poctivost k tomu, co dělá. Když si s Peterem Tölgyesim povídáte, pochopíte, že právě tyhle vlastnosti jsou určující pro jeho manažerský profil.

Setkali jsme se předposlední listopadový pátek v podvečer v jeho rohové prosklené kanceláři s výhledem na okolní administrativní budovy v pražských Nových Butovicích. Postupně v nich zhasínala světla a za okenními tabulemi se začaly mihotat siluety uklízeček, jen tu a tam ještě někdo seděl za počítačem a vyřizoval poslední resty. Peter Tölgyesi měl za sebou další perný týden, ale na jeho náladě ani energii to nebylo znát.

Do LeasePlanu nastoupil podruhé. Poprvé to bylo v roce 1997, jen dva roky po založení české pobočky. Postupně stoupal ve firemní hierarchii až na místo obchodního ředitele. V roce 2011 vycítil, že nastal čas vyslyšet nové výzvy. Začala pro něj další část pracovní kariéry ve společnosti ČEZ Korporátní služby, kde se stal členem nejužšího vedení a ředitelem úseku Nemovitosti a dopravní služby. „Jsem hrozně rád, že jsem se tehdy odhodlal právě k tomuto přestupu. V ČEZ jsem získal spoustu nových zkušeností, setkal se tam se skvělými profesionály a znovu si potvrdil, že právě kvalita pracovníků je hlavní podmínkou úspěchu. Žádný manažer dnes nemůže rozumět všem detailům svého oboru, ale jeho úkolem je nechat vyniknout odborníky, kteří své práci perfektně rozumějí. Měl jsem to štěstí, že právě s takovými jsem v ČEZ spolupracoval."

Je radost kolegy sledovat

Jak jste spokojený se současnými kolegy, které vedete jako šéf obchodního oddělení LeasePlanu?
Moc. V oddělení pracuje padesát lidí, z toho největší část v našich klientských týmech, které jsou v každodenním kontaktu se zákazníky. Jejich role je tedy velice důležitá pro vytváření našeho renomé. Dnešní situace na trhu práce není úplně jednoduchá, sehnat spolehlivé pracovníky není jen tak. Agenda „client accountů" je náročná na psychiku i čas a co si budeme povídat – dnešní mladší generace přistupuje k zaměstnání přeci jen jinak než my, kteří jsme do produktivního věku vstupovali v přelomových devadesátých letech. Zatímco pro nás se vše točilo kolem práce, dnešní mladí lidé chtějí mít život zábavnější – chtějí mít čas také na své koníčky a kamarády. Členům našich klientských týmů se volný čas plánuje trošku složitěji, protože velmi často je nezbytné věnovat se zákazníkům i mimo běžnou pracovní dobu. Právě proto musím ocenit, že se tady podařilo sestavit kolektiv mladých lidí, kteří si to uvědomují a pracují s velkým nasazením. Nerad bych ale opomenul ani další kolegy z obchodního oddělní, například tým, který má na starosti segment SME. Konkrétně zmíním alespoň velký kus práce, který odvedli při přípravě leasingu pro zaměstnance našich zákazníků. Pochvalná slova za velmi profesionální a poctivý přístup ke svým úkolům si zaslouží také akvizice. Je radost kolegy sledovat.

Žádné zásadní změny tedy neplánujete?
Když někdy vidím, jak toho někteří kolegové mají opravdu hodně a padá na ně únava, tak mám pocit, že mým hlavním úkolem pro nejbližší období bude vytvořit jim takové podmínky, aby byli maximálně spokojení. To neznamená, že nebudou změny, ale nějaké zemětřesení nepovažuji za potřebné. V oddělení panuje zdravá atmosféra, skvělé třeba je, že spousta kolegů do svých pozic vyrostla v rámci LeasePlanu. To je veliký přínos, protože takoví pracovníci mnohem lépe chápou, o čem náš byznys je a co přesně klienti potřebují.

Jsme čitelní

LeasePlan byl dříve spojován takřka výhradně s velkými firmami. To už neplatí – součástí jeho produktové řady je několik let LeasePlan Go, který je určený hlavně živnostníkům a menším podnikům, nedávno jste svým firemním klientům nabídli zaměstnanecký operativní leasing... Máte v hledáčku nějaké další zákaznické skupiny?
LeasePlan pokrývá kompletní spektrum firemní klientely – od největších korporací až po drobné živnostníky. Máme pro ně sadu produktů, každá firma si vybere podle svých potřeb. Všem nabízíme vyspělé služby včetně reportingu, elektronického vyúčtování a potřebných garancí. Malé a střední podniky už tvoří zcela přirozenou součást naší klientely. Nabídka pro zaměstnance našich klientů jim poskytuje přístup ke kvalitnímu operativnímu leasingu coby fyzickým osobám. Jde o hodně zajímavou novinku, o kterou je velký zájem. Za úkol pro LeasePlan i za svůj osobní úkol považuji udržovat a stále zvyšovat vysokou kvalitu služeb pro všechny skupiny našich klientů bez ohledu na velikost – každý jeden uživatel vozidla musí cítit, že od nás dostává kvalitní péči, kvalitní službu.

Vaší klíčovou zákaznickou skupinou zůstávají firmy s početnějšími vozovými flotilami. Jakými argumenty přesvědčujete právě tuto klientelu?
Když jsem přemýšlel o tom, v čem je síla LeasePlanu, tak mě vedle tradičních důležitých argumentů, jakými jsou naše zkušenosti, profesionální tým, finanční zázemí, kvalita služeb i atraktivní cena, napadlo, že jsme pro zákazníky čitelní. Vědí, že je na nás spolehnutí, že jsme transparentní. To je v našem oboru velice důležitý faktor.

V poslední době se hodně debatuje o tom, jak se u nás bude vyvíjet trh s ojetými automobily. LeasePlan provozuje vlastní platformu pro prodej ojetých vozidel CarNext.com. Jaký v ní vidíte obchodní potenciál?
O kvalitně servisované vozy s transparentní historií bude vždy zájem, takže o prodeje našich automobilů vrácených klienty po operativním leasingu nemusíme mít obavu. U nás i v celosvětovém měřítku objemy obchodů realizovaných v rámci CarNext.com neustále rostou. Mě ale trh s ojetými vozy zajímá také v souvislosti s vývojem zůstatkových cen. Naši analytici v nejbližší době očekávají pokles těchto cen. Trh na to bude muset reagovat.

Klienti přesně vědí, co chtít

Jak se vůbec trh operativního leasingu změnil za těch sedm let, kdy jste působil mimo obor?
Situace je hodně jiná. Tehdy bylo krátce po finanční krizi, která vedla mimo jiné k tomu, že pro mnoho zákazníků začala být jediným kritériem při výběru poskytovatele operativního leasingu cena. My jsme kvůli tomu přišli během krize o část klientů. Souviselo to i s tím, že jsme u některých z nich nenacházeli partnery pro detailnější diskuse o jednotlivých parametrech kontraktu. Dnes už se nám prakticky nestane, že bychom jednali s někým, kdo o operativním leasingu nemá širší povědomí. Naopak – stávající i potenciální zákazníci bývají velice dobře připraveni, velmi přesně vědí, co od nás mohou chtít. To je skvělé. Za další pozitivní posun považuji fakt, že tady jasně vykrystalizovala skupina stabilních hráčů v oblasti fleet managmentu a trh nedeformují společnosti bez potřebného zázemí, kvality, ale i etiky podnikání. Mimochodem, já jsem na těch sedm let operativní leasing úplně neopustil. Když jsem jel autem, tak jsem si velice často najednou uvědomil, že mám tendenci sledovat podložky pod registračními značkami ostatních aut, abych poznal, jestli jsou LeasePlanu. Ale hlavně – ve svém bývalém působišti jsem měl na starost i vozový park. Náš byznys jsem tedy poznal z opačné strany, ze strany zákazníka, a tyhle zkušenosti jsou k nezaplacení.

Jak je dokážete využít?
Nejčastěji právě při jednáních s klienty. Dnes mám určitě mnohem větší schopnost vcítit se do toho, co nám říkají o svých potřebách v oblasti mobility, o svých nejrůznějších problémech. Už několikrát se mi stalo, že jsem si při debatě s klientem vybavil momenty, kdy jsem podobné situace zažil v pozici zákazníka. Cítím, že mi to pomáhá lépe nalézt společnou řeč a pomoci klientovi tak, aby byl spokojený.

Jak přijali obchodní partneři zprávu o vašem návratu? Přeci jen – byl jste výraznou postavou LeasePlanu, s mnohými z nich jste byl v častém kontaktu...
Třeba reakce na LinkedIn byly neskutečné. Řada pozitivních zpráv od lidí, kteří mě „vítali zpátky". Někteří jsou stále na vedoucích manažerských pozicích u našich klientů. A ještě jedna věc mě hrozně potěšila. Když jsem si pročítal seznam největších zákazníků, zjistil jsem, že velká řádka z nich s námi spolupracovala už za mého prvního působení v LeasePlanu. Tvoří takové naše rodinné stříbro, které musíme opatrovat.

Čím si je chcete hýčkat?
Dnes si všechny své klienty hýčkáme hlavně kvalitním zajištěním služeb, jejich neustálým rozšiřováním a snahou o další zkvalitňování. Slovo kvalita nezdůrazňuji náhodou – myslím, že zákazníka si budeme nejlépe hýčkat tím, že mu ušetříme čas a práci. Někteří klienti možná ani žádné převratné novinky

nežádají, očekávají především funkční kvalitní službu. Pokud se ale budeme bavit o nových přístupech, zmíním třeba objednávání do servisu pomocí našeho Kontaktního centra, o kterém se více dočtete v samostatném článku. Jde o to, že na sebe hodláme přenést veškerou odpovědnost za výběr servisu při řešení pojistných událostí anebo při poruše vozidla. Někteří zákazníci se k tomu zatím stavějí opatrně, ale jsem si jistý, že je trpělivou argumentací přesvědčíme, aby nám v tomto ohledu důvěřovali. Mojí vizí je, že když budou potřebovat do servisu, pošlou nám jednoduchou zprávu po telefonu a my už všechno zařídíme. Právě v takových vylepšeních vidím cestu k posilování naší vedoucí pozice na trhu. Nemusí jít o převratné záležitosti, ale o trpělivou kontinuální precizaci jednotlivých služeb.

Sledujeme všechny trendy

Jak připravujete zákazníky na očekávané změny, například na razantnější nástup elektromobility?
V delším horizontu bude elektromobilita pravděpodobně zásadním tématem i v České republice, ale v současné době to není pro většinu našich klientů hlavní téma. Zelená mobilita je pro ně stále příliš drahá a méně praktická. Díky tomu, odkud se do LeasePlanu vracím, mám asi větší povědomí o všech možných aspektech, které je třeba pro masivnější přestup na elektrické vozy vyřešit. Když si k tomu přidám konzervativní povahu Čechů, kteří se ke všem novinkám stavějí velice zdrženlivě, myslím, že nástup elektromobility bude u nás pomalejší než na Západě. To ale neznamená, že toto téma opomíjíme. Jako obchodník říkám, že musíme být připraveni. Některé západní pobočky LeasePlanu už v této oblasti poskytují klientům komplexní servis, který jim přestup na elektromobilitu usnadňuje. Když bude poptávka po takovém přístupu i u nás, dokážeme jej nabídnout v nejvyšší kvalitě. Ostatně, první objednávky jsou už „na stole".

Uvažujete i o větším využití modelů sdílení vozidel v rámci firemních flotil?
My se připravujeme na zapojení všech trendů, které vývoj přináší – mezi ně patří větší rozvoj sdílení automobilů, ale jednou to bude i nástup autonomních vozidel. Osobně si myslím, že úkolem leasingových společností je v těchto oblastech spíše reagovat na potřeby a požadavky našich zákazníků, a ne tyto produkty vytvářet. Právě proto považuji za nezbytné, abychom perfektně znali všechny aspekty a byli přichystáni asistovat zákazníkům s bezproblémovým zaváděním těchto novinek do jejich flotil. A nemusíme přitom hledět příliš daleko do budoucna – už teď určitě existuje prostor například v lepším využití telemetrie pro efektivnější řízení a užívání vozového parku z pohledu provozovatele i uživatele, tedy zákazníka. Rád bych ubezpečil naše současné i budoucí klienty, že kolegové zodpovědní za rozvoj našich obchodních aktivit a kolegové z technického oddělení všechna zmiňovaná témata pečlivě studují a některá řešení už testují.

Peter Tölgyesi

se do LeasePlanu vrátil po téměř sedmi letech, které strávil ve vedení společnosti ČEZ Korporátní služby, naposledy jako místopředseda rady jednatelů a ředitel úseku Nemovitosti a dopravní služby. Kariéru začínal v Komerční bance coby finanční analytik. Pak už jeho kroky směřovaly do české pobočky LeasePlanu. Nastoupil do ní v roce 1997, tedy jen dva roky po jejím založení, na pozici obchodního manažera. Osm let vedl klientské oddělení společnosti, čtyři roky byl obchodním ředitelem. Nyní nastupuje do stejné funkce. Vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze. Je ženatý a má dvě děti. Jeho největšími koníčky jsou cyklistika a lyžování.

Poznal jsem náš produkt i z pohledu zákazníka, a to považuji za velkou výhodu

Klienti oceňují objednávání do servisu pomocí Kontaktního centra

Na začátku roku 2018 spustil LeasePlan novou službu – objednávání do servisu pomocí jeho Kontaktního centra. Dnes už se může pochlubit tím, jak se u klientů ujala. Z jejich hodnocení vyplývá, že jsou s novinkou velmi spokojeni.

Objednávání do servisu probíhá prostřednictvím call-centra 24 hodin denně 7 dní v týdnu. Služba je určená pro všechny řidiče vozidel klientů LeasePlanu. Operátor či operátorka Kontaktního centra přijme jejich požadavek a vyhledá opravce, který nejvíce vyhovuje pro daný typ opravy i pro konkrétní model vozidla a který se nachází v požadované lokalitě. Dalším kritériem je případné využití doprovodných služeb zajišťujících mobilitu řidiče v době, kdy je vozidlo v servisu, tedy například pick-up servisu anebo přistavení náhradního vozidla. LeasePlan dbá na to, aby celý proces probíhal k maximální spokojenosti klientů. Řidiči, kteří službu využijí, jsou proto s určitým časovým odstupem kontaktováni operátory s žádostí o hodnocení. Operátory zajímá jejich spokojenost s jednotlivými částmi služby, ale také celkový dojem z ní. Většina otázek je otevřených a díky tomu společnost získá spektrum komentářů, které mohou odhalit slabší místa celého procesu. Na základě odpovědí LeasePlan vyhodnocuje závažnost jednotlivých nedostatků a na měsíční bázi vytváří plán na jejich nápravu. Každý měsíc je pak vidět, jak realizovaná opatření fungují. Celková spokojenost se službou se nyní pohybuje na úrovni 85 % a má stoupající tendenci. „Službu neustále posouváme vpřed. Naším cílem je poskytnout ji klientovi tak, aby nepocítil omezení při výkonu své práce. Vyzvedneme si vozidlo, případně přistavíme náhradní automobil, a následně opravený vůz vrátíme zpět," dodává Petra Ochová, ředitelka pro business development a marketing firmy. Vysoká kvalita služby se projevuje i v narůstajícím počtu těch, kdo ji využívají.

Hlavní výhody služby:

- zvýšení komfortu na straně zákazníka
- vše se řeší na jednom telefonním čísle
- možnost zajištění doprovodných služeb, např. pick-up servisu nebo přistavení náhradního vozidla
- dodržování předpisů výrobce vozidla a dodržování smluvních lhůt a podmínek dodavatele služby
- přenesení odpovědnosti za řešení eventuálních reklamací spojených s provedenými službami na LeasePlan

Jak služba funguje

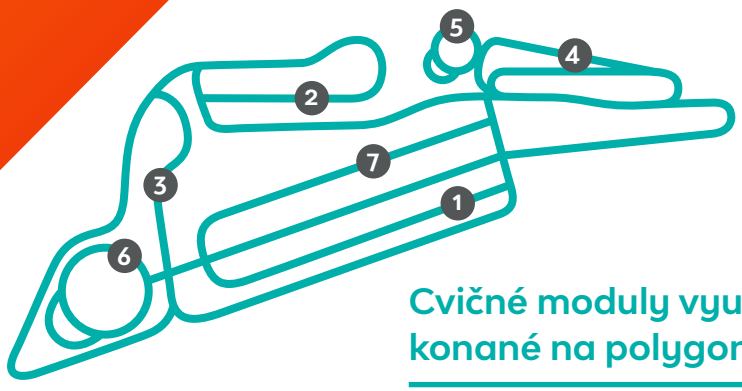
1. Uživatel vozu vytočí číslo Kontaktního centra a sdělí svůj požadavek.
2. LeasePlan neprodleně vyhledá vhodného dodavatele požadované služby.
3. Operátoři oznámí řidiči, kdy k tomuto dodavateli může dorazit, případně, pokud to jde, kdy bude možné automobil vyzvednout formou pick-up servisu. LeasePlan přitom zaručuje, že přijetí vozu do servisu proběhne nejpozději do 48 hodin od nahlášení na Kontaktní centrum.
4. Přesný termín potvrdí LeasePlan uživateli pomocí SMS. 24 hodin před dohodnutým přistavením vozidla anebo před jeho vyzvednutím na zvoleném místě obdrží pro připomenutí další zprávu.

+420 296 333 666

Telefonní číslo Kontaktního centra. Možné předvolby jsou:
1. pojistné události (hlášení a opravy vozidel)
2. silniční asistence
3. objednávání do servisu
4. náhradní vozidlo
5. ztráta registrační značky či dokladů

Celková spokojenost se službou se pohybuje na úrovni 85 % a má stoupající tendenci

SafePlan: vás naučí jezdit bezpečně a úsporně



Cvičné moduly využívané pro kurzy konané na polygonu v Mostě

1 Kluzná plocha s aquaplaningovou dráhou a vodními překážkami
2 Kopec s kluznou plochou a se zatáčkou a sklonem 7 %
3 Modul pro nácvik brzdění a vyhýbání ve svahu se sklonem 9 %
4 Kluzná plocha s oboustrannou hydraulickou kyvnou deskou a vodními překážkami
5 Kruhová kluzná plocha pro nácvik brzdění a průjezd zatáčkou o průměru 40 m
6 Kruhová kluzná plocha pro nácvik brzdění a průjezd zatáčkou o průměru 80 m
7 Asfaltová dynamická cvičná plocha

LeasePlan rozšířil své produktové portfolio o program SafePlan. Řidiči firemních vozů našich klientů si díky němu mohou osvojit pravidla bezpečné a hospodárné jízdy. LeasePlan jej nabízí ve spolupráci s Polygonem Most.

SafePlan mohou využívat všichni zákazníci bez ohledu na velikost flotily. Největší zájem zatím projevují zejména tři zákaznické skupiny.

Zlepšení škodního průběhu

První skupinu tvoří klienti, u nichž došlo ke zhoršení škodního průběhu v rámci jejich flotily. Při bližší analýze se často ukáže, že někteří konkrétní řidiči „přispívají" ke škodnímu průběhu výrazně více než ostatní kolegové. Kurz vedený profesionály Polygonu Most jim pomůže upravit řidičské návyky tak, aby dokázali eliminovat případné havárie, ale i předčasné opotřebení vozu. To se následně promítne do vývoje škodního průběhu, ale i do celkových nákladů na provoz fleetu. „Pokud vidíme, že klienti mají snahu nepříznivý průběh škodního průběhu řešit, například právě pomocí našeho SafePlanu, určitě se to pak odrazí v jednáních o případných úpravách cen pojistného," vysvětluje Petra Ochová, ředitelka pro Business Development a Marketing LeasePlanu.

Vhodné i pro profesionály

Druhou významnou zákaznickou skupinou SafePlanu jsou řidiči z povolání. Ti musejí absolvovat pravidelná školení ohledně bezpečnosti silničního provozu. Právě SafePlan je k tomu ideálním nástrojem. Zdaleka se totiž nevěnuje pouze teorii, ale naopak klade důraz na praktický výcvik. Polygon Most je v tomto ohledu považován za jeden z nejmodernějších areálů ve střední Evropě.

Oblíbený zaměstnanecký benefit

Třetí, poměrně specifickou skupinou lidí, kteří se o SafePlan hodně zajímají, jsou personální manažeři. „V době velmi nízké nezaměstnanosti firmy bojují o kvalitní pracovníky nejrůznějšími nástroji. Tradiční benefity už nestačí, a tak se zaměstnavatelé snaží rozšířit svou nabídku výhod o nové atraktivní aktivity. Kurzy bezpečné a úsporné jízdy jsou v tomto ohledu stále oblíbenější," dodává Petra Ochová.

Název kurzu	Školení řidičů referentů	Min. počet osob k objednání 1 skupiny	Max. počet osob k objednání 1 skupiny	Délka kurzu	Místo konání	Poznámky
1. Kurz KOMBO	lze	4 (1 instr.)	5 (1 instr.)	7 hodin 4 osoby	Most	Tento kurz je kombinací kurzu bezpečné jízdy a defenzivní jízdy.
				8 hodin 5 osob		
		6 (2 instr.)	10 (2 instr.)	7 hodin 6 osob	Most	
				10 hodin 8 osob		
2. Kurz defenzivní jízdy	lze	4 (1 instr.)	5 (1 instr.)	7 hodin 4 osoby	u vás nebo v Mostě, ideálně u vás	Účastník podstoupí zkušební jízdu, teorii a jízdu kontrolní. Účastník musí být k dispozici 8 hodin. V mezičase, kdy nebude mít ani jízdu, ani teorii, se může věnovat své práci.
				8 hodin 5 osob		
		6 (2 instr.)	10 (2 instr.)	7 hodin 6 osob		
				10 hodin 8 osob		
3. Odpočet bodů	nelze	1	neomezen	7 hodin	Most	V případě vlastní skupiny je nutné min. 11 osob a max. 12 osob. Účastníci by si měli pročíst informace na www.odpocetbodu.cz. Nutná evidence výpisu z karty řidiče. Komunikace s recepcí polygonu. Termíny pro jednotlivce na stránkách www.autodrom-most.cz.
4. Kurz bezpečné jízdy	lze	1	neomezen	7 hodin	Most	V případě vlastní skupiny je nutné min. 11 osob a max. 12 osob. Termíny pro jednotlivce na stránkách www.autodrom-most.cz.

Jak kurz probíhá

Místo konání: Polygon Most
Celková délka kurzu bezpečné a defenzivní jízdy: 8 hodin
1x instruktor = 5 účastníků, nebo
2x instruktor = maximálně 10 řidičů.
Každý účastník musí mít svůj automobil.

Nácvik bezpečné jízdy

Teoretická část: 60 minut
Praktická část na cvičných modulech polygonu: 120 minut
Témata:
- sezení, práce rukou a nohou
- brzdění
- vyhýbání
- aquaplaning
- elektronické systémy

Nácvik defenzivní jízdy

1. kolo individuálních jízd:
- 30minutová volná jízda v okolí polygonu
- 5minutová zpětná vazba – debata instruktora s řidičem
- 30minutová přestávka, určená na občerstvení

Teoretická část: společná výuka defenzivní techniky jízdy a diskuze (60 až 120 minut).

2. kolo individuálních jízd s účastníky:
30 minut volné jízdy + 5minutová rozprava s instruktorem.

Závěr: Diskuse a vyhodnocení pomocí tabletu s integrovaným systémem. Analýza je posléze zaslána klientovi ve formátu PDF. Program lze individuálně přizpůsobit potřebám zákazníka.

ESP RBS

Díky dlouhodobému partnerství s Polygonem Most nabízí LeasePlan všechny úrovně kurzu za zvýhodněné ceny, které jsou pro individuální zájemce nedostupné. Objednat službu SafePlan si můžete prostřednictvím své kontaktní osoby v LeasePlanu, která vám sdělí i všechny potřebné informace.

LeasePlan je v centru dění kolem rozvoje čisté mobility

Už osm let vás na stránkách magazínu pravidelně seznamujeme s problematikou alternativních pohonů. Záběr témat je velmi široký, a tak jste se v celé té dlouhé sérii článků mohli seznámit s řadou technických novinek, aktuálních otázek spojených s infrastrukturou nutnou pro provozování alternativních pohonů, i s tím, jak a za jakých podmínek je lze do vozových parků nasazovat. Zajímal nás přitom nejen ekologický rozměr, ale hlavně ten ekonomický.

Kdo naše články sleduje, jistě si vzpomene na optimalizační grafy, které popisují různé druhy motorizace modelů. Pro srovnání jsme používali celkové náklady na vlastnění vozidla pomocí dnes již velmi dobře známého a zavedeného pojmu TCO (Total Cost of Ownership). Díky těmto analýzám jsme byli následně zváni k mnoha diskuzím, kde jsme s našimi exaktními závěry mohli seznámit širší veřejnost.

Rozhodují náklady

Také v současné době jsme zapojeni do mnoha aktivit jak na nadnárodní úrovni, tak i v České republice. Naší nejnovější aktivitou je členství ve spolku Čistá mobilita, který jsme letos představili i na stránkách magazínu.
Na podzim jsme absolvovali doslova maraton přednášek na velmi prestižních akcích. Jejich organizátoři nás požádali, abychom na nich přednesli své zkušenosti. Při našich vystoupeních jsme se opírali hlavně o zmiňované analýzy TCO. Důležitou zprávou, kterou jsme chtěli všem účastníkům sdělit, byly důvody, proč u nás k rozšíření alternativních pohonů dochází značně nesymetricky vzhledem k druhům motorizace a proč jsou zde alternativní pohony mnohem méně rozšířené, než se v počátcích diskusí předpokládalo. Záměrně jsme se přitom vyhnuli problémům s infrastrukturou, protože ty už byly a jistě ještě budou v médiích dostatečně rozebírány. Chtěli jsme posluchače směrovat především na fakt, že v České republice budou firmy či domácnosti alternativní pohony používat teprve tehdy, až jim poskytnou alespoň podobnou nákladovost provozu, jakou dnes nabízejí konvenční pohony.
Naše zkušenosti z mnoha výběrových řízení i z diskuzí s klienty říkají, že mantrou mnoha velkých podniků se staly úspory (a přiznejme si, za posledních deset let procesy zaměřené na efektivitu značně pokročily). Proto je nemyslitelné, aby za daných podmínek proběhla ve flotilách firem rychlá změna. Jejich rozpočty na to prostě nejsou dimenzované.

Na Autosympu převládaly rozpaky

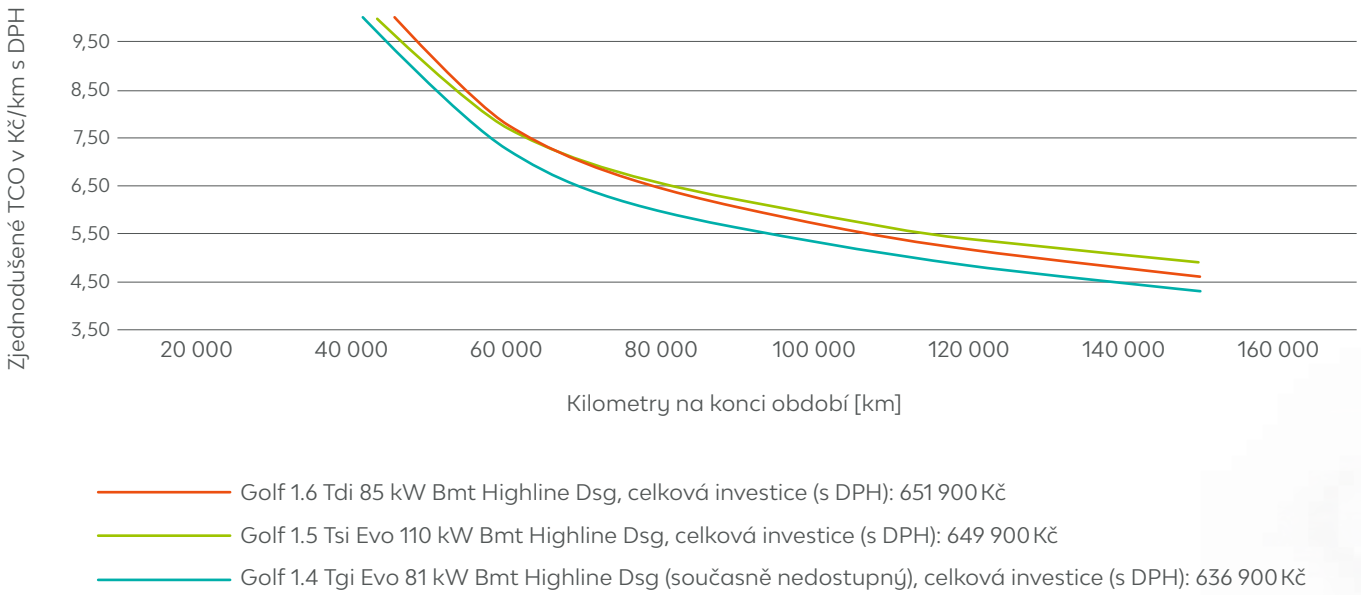
Ze vzpomínaných akcí, které jsme v posledních týdnech absolvovali, bych rád přiblížil alespoň ty nejdůležitější. Autosympo 2018 je pro LeasePlan už tradiční sympozium. Jde o dvoudenní akci s podporou světové Federace společností automobilových inženýrů a techniků FISITA, organizace CzechInvest a Sdružení automobilového průmyslu.
První den, kterého jsme se účastnili (konkrétně konference Emise a kolokvia Josefa Božka), byl vyhrazen na představení trendů a výsledků výzkumu a vývoje v oblasti snižování emisí a alternativních pohonů vozidel. Druhý den patřil akademickým odborníkům, kteří se věnovali pokročilým asistenčním systémům. Naše příspěvky každoročně posluchače zaujmou. Vzhledem k vývoji cen paliv se mění logicky i náklady na vlastnění. Po zhruba čtyřletém období, kdy ceny konvenčních paliv postupně klesaly, se před časem odrazily ode dna a v letošním roce dramaticky povyrostly. Tím se výrazně vylepšila pozice vozidel s pohonem CNG. Ceny CNG se totiž meziročně navýšily jen nepatrně a vzhledem k regulaci spotřební daně až do roku 2025 je jisté, že ani v nejbližší době nebudou dramaticky růst. Proto lze s tímto pohonem

Odborná komunita má zájem hlavně o unikátní analýzy nákladů na provoz u jednotlivých druhů pohonu, které LeasePlan zpracovává

Porovnání nákladů na vozidla v Kč/km s DPH – doba používání vozidla 3 roky

Zjednodušené náklady TCO pro porovnání (optimalizaci) modelů – zahrnuje amortizaci, údržbové náklady a palivo

Porovnání vývoje TCO u konvenčního modelu VW Golf a motorizací s CNG. V grafu je patrná výhodnost varianty CNG, a to v celém rozsahu zobrazených kilometrů. Dieselová verze se stává výhodnější než benzinová v 65 000 km, CNG variantu však nepředčí. Graf zobrazuje případ 100% využití pohonu CNG. V praxi se však využití CNG pohybuje mezi 80 % a 90 %. CNG varianta je díky vývoji ceny paliv nyní výhodná už při použití pouze na 60 %. Poroste-li cena konvenčních paliv, bude CNG varianta výhodnější dokonce i při nižším využití CNG, reálně i pod 50 %. Největších úspor však dosáhneme při cílené snaze jezdit na CNG.



dosáhnout značných úspor. CNG je také jediný z alternativních pohonů ve flotile české pobočky LeasePlanu, který dosáhl podstatného procentního zvýšení. Ve skupině vozidel se zážehovým motorem už mu patří třetinové zastoupení. Zároveň jsme stále fleetem s největším absolutním počtem CNG vozidel v České republice. Téměř každé desáté osobní vozidlo na CNG jezdící na našich silnicích patří naší společnosti. Bohužel hybridní automobily ani elektrovozidla kvůli stále vysokým nákladům TCO zatím velkého rozšíření nedosáhly. Jejich procentuální podíl v posledních třech letech stagnuje. V letošním roce sice byla odsouhlasena některá zvýhodnění elektrovozidel a plug-in hybridů, ale jde o opatření, která jsou schopna změnit rozhodnutí jednotlivců, nikoliv uvažování správců vozových parků. Na Autosympu tak v tomto ohledu zaznívaly spíše rozpaky. Stát zatím nevydává závazná regulující opatření a z jeho strany je po mnoho let cítit spíše opatrnost. Není divu, neboť nikdo z politiků si nechce rozhněvat voliče.
A tak se spoléháme na dotační programy, které se soustřeďují především na budování páteřních sítí distribuce elektřiny. Teprve až budou vystavěny, čeká nás další úkol – jak dostat nabíjecí stojany do hustě obydlených oblastí.

Reprezentativní sešlost ve Sněmovně

Další konference, kterou LeasePlan absolvoval, byla asi nejprestižnějším setkáním, jaké jsme v rámci našich přednášek mohli navštívit. Nesla velmi jednoduchý název: Čistá mobilita v ČR. V prostorách parlamentu v pražské Sněmovní ulici ji pořádaly spolek Čistá mobilita a projekt Česká hlava pod záštitou Hospodářského výboru Poslanecké sněmovny a ministryně průmyslu Marty Novákové.
Akce se zúčastnila řada odborníků, za všechny jmenujme náměstka ministryně průmyslu Eduarda Muřického anebo náměstka ministra životního prostředí Vladislava Smrže. Setkání bylo rozděleno do tří bloků.
V dopoledních hodinách nás zástupci ministerstev seznamovali s novinkami pro Národní akční plán čisté mobility. Druhý blok byl zaměřen na příležitosti a rizika spojená se zaváděním čisté mobility. Právě v této části jsme přednesli svůj příspěvek. Konečně třetí blok popisoval vztah sektoru energetiky a průmyslu k čisté mobilitě. Závěry z konference se nesly

v obdobném duchu, jaký jsme zachytili na Autosympu. Největší dojem na mě udělala přednáška profesora Jana Macka. Obsahově velmi bohaté vystoupení poukázalo na mnoho souvislostí, které je zapotřebí v rámci zavádění alternativních pohonů řešit. Podle Jana Macka je důležité nezjednodušovat a nevytrhávat jednotlivé aspekty čisté mobility.

Emise globální a emise lokální

Jako příklad uveďme následující úvahu. Evropská unie reguluje emise především prostřednictvím CO_2, na něj jsou uvaleny ty největší restrikce vůči výrobcům. Jenže sledujeme-li emise, musíme si uvědomit jejich složení nikoliv jen z pohledu chemického, ale i z pohledu jejich působnosti. Je tedy nutné rozlišit emise lokální a emise globální. CO_2 je typický zastupitel globální emise. Je totiž úplně jedno, kde na světě jej vypustíte do ovzduší. Zastupitelem emise čistě lokální je například polétavý prach. Speciálně jeho nejmenší částice, které hojně produkují moderní motory. Jejich velikost je menší než 10μm a jsou, obzvlášť když se na ně naváže nespálený uhlovodík nebo přízemní ozon, silně karcinogenní. Právě kvůli těmto částicím vznikla celá „chemická továrna" v podobě DPF filtrů, které každé vozidlo vozí s sebou.

Mikročásticím dnes odborníci přisuzují ty nejhorší statistiky. Poslední výzkumy ukazují, že ročně zemře zhruba desetkrát více lidí na choroby spojené s emisemi, než jich zahyne na silnicích v důsledku nehod. To je alarmující číslo. Teď si však uvědomme, jak to celé funguje. Z hlediska mikročástic by stačilo, kdybychom v hustě obydlených oblastech nahradili automobily s konvenčními motory takovými vozidly, která emitují mikročástice jen ve velmi malém množství, eventuálně je neemitují vůbec, což je případ elektromobilů.

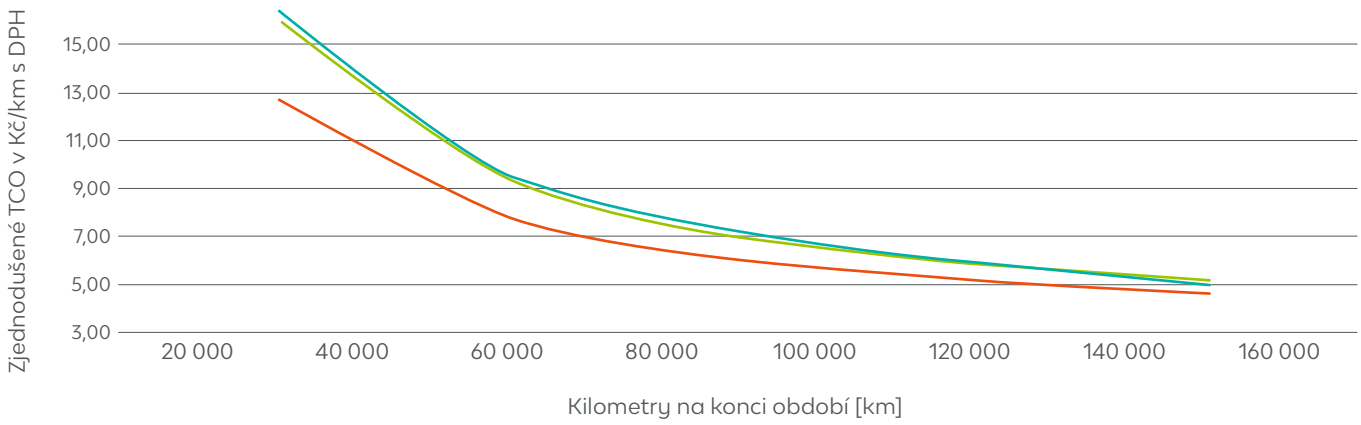
Ani elektromobily nejsou spásou

Z hlediska CO_2 je to složitější. Může nastat situace, kdy elektromobil koncovou oblast nijak ekologicky nezatíží, ale ve skutečnosti paradoxně vyprodukuje více tohoto plynu než auta s tradičními motory. Narážíme na to, že někde se musí vyrobit elektřina, kterou „zelené vozidlo" potřebuje. Jásat mohou země, které dokážou vyrábět elektrickou energii z obnovitelných zdrojů. Avšak státy, které se

Porovnání nákladů na vozidla v Kč/km s DPH – doba používání vozidla 3 roky

Zjednodušené náklady TCO pro porovnání (optimalizaci) modelů – zahrnuje amortizaci, údržbové náklady a palivo

Srovnání dnes nejběžnější dieselové motorizace VW Golf s čistě elektrickou verzí a plug-in alternativou. Z grafu vyplývá, že díky pořizovací ceně je plug-in hybrid nejdražší. Varianta však předpokládá 100% využití elektrické energie plug-in hybridu, což je jen teoretická možnost. V reálném provozu jsme schopni vozidlo provozovat s nižším procentním podílem elektrické energie. Za předpokladu 70% využití se plug-in hybrid ještě více prodraží oproti elektromobilu, což názorně ukazuje graf č. 3.



Golf 1.6 Tdi 85 kW Bmt Highline Dsg, celková investice (s DPH): 651 900 Kč

Golf 100 kW 136 Ps E-Golf, celková investice (s DPH): 981 900 Kč

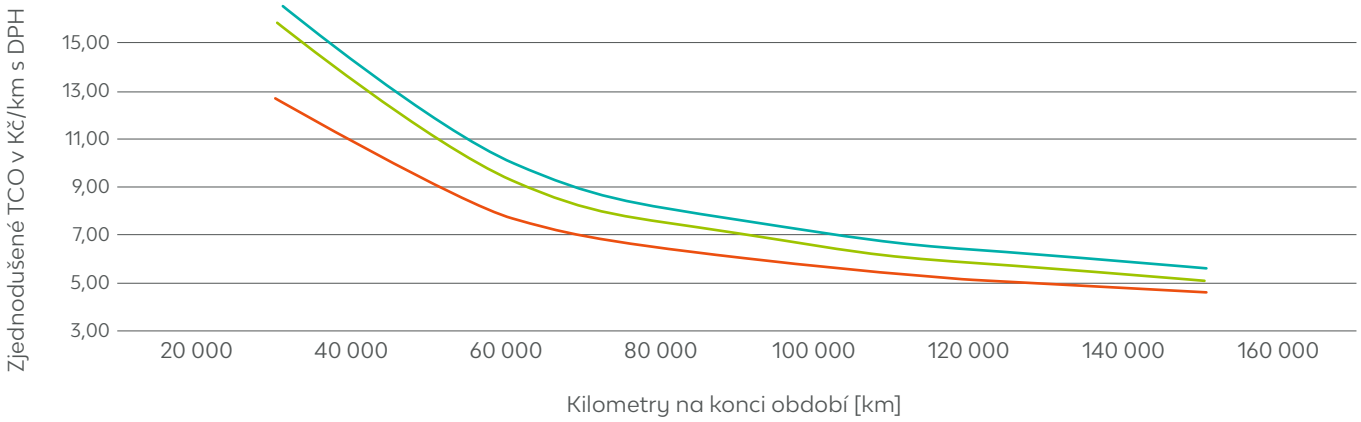
Golf 1.4 Tsi Plug-In-Hybrid Gte Dsg, celková investice (s DPH): 1 009 900 Kč (100% využití elektrické energie)

spoléhají převážně na tepelné elektrárny na fosilní paliva, nakonec mohou vyprodukovat více CO_2 než spálením paliva v konvenčních motorech. Vše záleží na podílu fosilních, atomových a obnovitelných zdrojů energie v dané zemi. Za zmínku určitě stojí, že ve vztahu k CO_2 je dobrou variantou atomová energie. Pro zajímavost: v Evropě v tomto ohledu patří k nejhorším Německo a Polsko, naopak nejlépe jsou na tom skandinávské země s podílem obnovitelných zdrojů přes 80 %. Česká republika je někde uprostřed. V globálním měřítku je problematicky vnímána především Čína. Dohánět vývoj v oblasti spalovacích motorů, který probíhal více jak sto let, pro ni není smysluplné, a proto svoji pozornost zaostřila rovnou na elektromobily. Vzhledem k tomu, že téměř 100 % elektrické energie vyrábí z fosilních paliv, tady máme skutečně gigantického znečišťovatele životního prostředí.

Přidáte se k průkopníkům?

Celý koloběh emisí z pohledu působnosti tedy naznačuje, jak složitá úloha stojí před světem. Neexistuje jediné ideální řešení, mobilita je navíc jen jednou součástí komplexního fungování společnosti 21. století. Jedno je však jisté: Abychom byli schopni nastavit optimální variantu lidské mobility, elektrovozidlo v něm bude mít své neoddiskutovatelné místo a již velmi brzy se stane naší každodenní realitou. Ale nebude jedinou variantou. V současné době například více než před lety ožívá myšlenka vodíkového pohonu. Je to jednoduché – vodíkový pohon se totiž zcela obejde bez uhlíku a jeho odpadním produktem je voda. První sériová vozidla už jsou k dispozici… Vzhledem k alarmujícím statistikám o dopadech škodlivých emisí na lidské zdraví je nezbytné přistoupit k problematice alternativních pohonů s největší zodpovědností. To je také důvod, proč se LeasePlan tolik angažuje. Jsme nadnárodní společnost, a proto můžeme porovnávat i přístupy ostatních zemí. Musíme bohužel konstatovat, že v této oblasti je České republika spíše rozvojovou zemí. Rozmach čisté mobility tu zatím závisí hlavně na nadšení průkopníků z řad expertů i poučených laiků. Jak to cítíte vy? Připojíte se k nim?

Daniel Prostějovský
zástupce technického ředitele společnosti LeasePlan ČR



Golf 1.6 Tdi 85 kW Bmt Highline Dsg, celková investice (s DPH): 651 900 Kč

Golf 100 kW 136 Ps E-Golf, celková investice (s DPH): 981 900 Kč

Golf 1.4 Tsi Plug-In-Hybrid Gte Dsg, celková investice (s DPH): 1 009 900 Kč (70% využití elektrické energie)

Vánoce začaly v Kotvě

Zpěvačka Dasha s kapelou Pajky Pajk a zpěvák Matěj Ruppert coby dýdžej byli hlavními hvězdami vánočního večírku, který LeasePlan pro své nejvýznamnější klienty a další obchodní partnery uspořádal trošku s předstihem na konci listopadu v pražském obchodním domě Kotva.

Tedy přesněji řečeno ve Fashion Club & Restaurant Prague, které sídlí v nejvyšším, pátém patře této slavné budovy a kromě jiného nabízí hostům rozlehlou terasu s nevšedním výhledem na Prahu. Celkem do Kotvy dorazilo na 230 hostů.
Dasha, kterou jste v minulých měsících mohli sobotu co sobotu sledovat a hlavně poslouchat na obrazovkách České televize, kde spolu s kolegy nezaměnitelným způsobem doprovázela účastníky oblíbené taneční soutěže StarDance, nejdříve zazpívala slavné světové hity i písničky ze své desky Konečně!, kterou vydala v letošním roce.
Vystřídala ji Linda Floriánová, pracovnice personálního oddělení LeasePlanu, o níž všichni kolegové, ale zdaleka nejen oni, dobře vědí, že je zároveň skvělou zpěvačkou skupiny Funk Corporation. Takže hosty v sále ani moc nepřekvapilo, s jakou bravurou vystřihla jednu z písní z filmového Shreka.
Pak už přišel na řadu Matěj Ruppert, který předvedl, že si je u mikrofonu jistý nejen jako zpěvák, ale i jako dýdžej. V Kotvě bylo veselo dlouho do noci...

Najdete se na fotce?

GEOSAN GROUP: Úspěšní jsme i díky LeasePlanu

Třetím rokem se LeasePlan stará o flotilu akciové společnosti GEOSAN GROUP, která patří mezi největší stavební firmy u nás. V posledních letech každoročně zvyšuje svůj obrat.

Ing. David Lácha
vedoucí Útvaru nákup společnosti GEOSAN GROUP a. s.

„V roce 2018 atakujeme hranici tří miliard korun a v roce 2019 očekáváme zvýšení obratu až na čtyři miliardy. Abychom mohli být takto úspěšní, potřebujeme k tomu i odborné a spolehlivé subdodavatele, pro které jsme solidním partnerem, stejně tak jako pro investory. Zároveň potřebujeme zkušené odborníky v řadách našich zaměstnanců, kterým chceme vytvořit ideální pracovní podmínky pro výkon jejich činnosti, a to i díky nadstandardním vozům a službám od LeasePlanu," říká v rozhovoru pro magazín Ing. David Lácha, vedoucí Útvaru nákup společnosti GEOSAN GROUP a. s.

Jak se spolupráce s LeasePlanem za ty tři roky rozvinula?
Začali jsme v roce 2016. Od té doby jsme objednali 149 vozů. Na to, že jsme při výběrovém řízení počítali s dvaceti automobily, je to značný posun, který je dán zejména nárůstem obratu a s tím souvisejícím nárůstem počtu zaměstnanců. Obrat jsme ztrojnásobili a počet zaměstnanců zdvojnásobili. Díky flexibilnímu přístupu LeasePlanu ale ani výrazné navýšení počtu vozů oproti předpokladu nebyl problém.

Můžete popsat svou flotilu?
V současnosti obsahuje 173 vozů. Počítám do toho i vozidla objednaná, ale zatím nedodaná, nicméně za ně využíváme také automobily dočasně zapůjčené od LeasePlanu. Ve flotile máme osobní vozy Škoda Fabia, Octavia nebo Superb a také několik užitkových vozů Citröen Jumper a Berlingo. Všechna auta jsou ve správě LeasePlanu a i nově objednané vozy pořizujeme formou operativního leasingu. Také vozidla v majetku GEOSAN GROUP jsou v péči LeasePlanu, a to formou služby „management only".

Proč jste vůbec začali využívat operativní leasing?
Pro operativní leasing jsme se rozhodli z důvodu jeho jednoduchosti a zejména z důvodu snížení nákladů na správu vozového parku, které přináší. S ohledem na celorepublikovou působnost naší společnosti jsme hledali také partnera, který je schopen zajistit veškeré služby týkající se flotily na celém území České republiky.

Čím vás oslovila nabídka LeasePlanu?
LeasePlan uspěl v náročném výběrovém řízení, kterého se zúčastnili všichni významní poskytovatelé operativního leasingu s celostátní působností. Oslovil nás zejména rozsahem nabízených služeb. S jediným partnerem máme vyřešené vše, co se týká správy vozového parku – pořízení vozů, jejich údržbu, pneuservis, veškeré poplatky (rádio, dálniční známky a podobně), pojištění, tankovací karty, elektronickou knihu jízd, asistenční služby i následný prodej vozů po skončení pronájmu. Velkou výhodou nabídky LeasePlanu oproti konkurenci byl produkt PartnerPlan, který je založen na polootevřené kalkulaci, kdy my, jako klient, máme podíl

na nevyčerpaných nákladech na služby a na zisku z prodeje vozu za vyšší cenu, než je zasmluvněná zůstatková hodnota bez rizika případných vícenákladů. Ty zůstávají rizikem LeasePlanu.

Můžete jmenovat nějakou konkrétní službu LeasePlanu, která vás zaujala?
Jde už o zmiňovaný PartnerPlan. Zatím jsme žádné vozy „neukončovali", takže nemohu hodnotit, ale předpokládám, že výnosy z této služby pokryjí případné náklady na nadměrné opotřebení vracených vozů, takže nebudeme mít jiné výdaje než měsíční splátky. Ještě bych zmínil další zásadní výhodu spolupráce. Totiž to, že k pořízení vozů nemusíme používat hotovost, kterou díky tomu můžeme vynaložit na investování do všech sfér našeho podnikání. A vlastně ještě jedno obrovské plus: Našim řidičům stačí jedno telefonní číslo LeasePlan linky, na kterém vyřídí vše, co se při provozu vozidla může vyskytnout.

Jak si spolupráci představujete do budoucna?
S ohledem na spokojenost se službami určitě neuvažujeme o výměně LeasePlanu za jinou společnost. V následujícím roce nás čeká vracení prvních vozů, s napětím tedy vyhlížíme hodnoty nadměrných opotřebení. Věřím ale, že ve spolupráci s LeasePlanem dokážeme auta připravit na vrácení ve stavu s minimálním nadměrným opotřebením, a to i přes to, že vozy ve stavebnictví trpí více než v jiných odvětvích. V budoucnu v rámci spolupráce s LeasePlanem uvažujeme o prověření možnosti využití jiných značek než jen Škoda. Zejména s ohledem na snížení nákladů na měsíční splátku a zkrácení termínů dodání nových vozů u některých konkurenčních výrobců.

GEOSAN GROUP a. s.

je ryze českou společností, která dlouhodobě působí na tuzemském trhu. Má šest realizačních závodů zabývajících se širokým spektrem stavebních činností, mezi které patří:

- výstavba pozemních staveb
- výstavba komunikací
- rekultivace
- odstraňování starých ekologických zátěží
- výstavba čistíren odpadních vod a kanalizací
- hydrotechnické stavby
- a v neposlední řadě developerské projekty

V letošním roce firma rozšířila působnost na Moravě, a to založením dvou nových závodů pozemních staveb v Ostravě a Brně. Obraty společnosti se pohybují v řádech miliard korun.
To, že je špičkou v oboru, dokazuje GEOSAN GROUP i spoluprací s významnými investory a zákazníky. Jako generálního dodavatele si jej pro výstavbu svého nového sídla vybrala například skupina J&T, pro kterou staví dva projekty v Praze 8 – jde o novostavbu RUSTONKA (objekty A, D a B) a Administrativní budovu Rohanské nábřeží. Pro Československou obchodní banku a. s. realizuje výstavbu spodní stavby pro novou budovu v Hradci Králové.
GEOSAN GROUP se zaměřuje i na veřejné zadavatele. Mezi ty významné patří Královéhradecký kraj, pro který staví v areálu oblastní nemocnice v Náchodě, jedná se o 1. etapu modernizace a dostavby tohoto areálu a také o novostavbu dvou pavilonů. Pro nemocnice staví nové budovy i v dalších krajích, například ve Zlínském kraji centrální objekty v uherskohradišťské nemocnici, v Plzeňském kraji nový pavilon psychiatrické kliniky pro tamější Fakultní nemocnici.
Aktuální nejvýznamnější liniovou stavbou je podíl na rekonstrukci nejdelšího, nejvýše položeného a tím i nejsložitějšího úseku na dálnici D1 mezi Humpolcem a Větrným Jeníkovem.
Významným segmentem je také rekultivace a odstraňování ekologických zátěží po celém území České republiky. Pro státní podnik Palivový kombinát Ústí realizuje GEOSAN GROUP projekt s názvem Sektor VIII – etapa I. a II. Úkolem je odstranění starých ekologických zátěží po těžbě ropy a zemního plynu na jižní Moravě.

BMW X5

Čtvrtá generace BMW

Čtvrtá generace BMW je dalším evolučním vývojovým stupněm na téma velkého prémiového „terénního“ BMW. Na pohled je nyní širší a luxusnější, důležitější ale je, že přijíždí s novou technikou, která zahajuje u své značky novou éru. To ale zjistíte až při jízdě.

BMW X5 oslaví v roce 2019 dvacáté výročí. Tento vůz se od své první generace snaží do segmentu luxusních SUV přinést jízdní projev, který se co možná nejvíce blíží osobnímu vozu, ovšem přirozeně s pocitem větší robustnosti na výše umístěných sedadlech. Ani v nejnovějším provedení se BMW této filozofii nevzdálilo, jen zákazníkům nyní nabízí možnost dovybavit vůz terénním paketem (xOffroad), který dokáže měnit světlou výšku, má ochranné prvky podvozku a čtyři speciální režimy pro motor a podvozek určené do terénu.

Standardně je ale nová generace BMW X5 postavena pro poskytnutí maximálního komfortu a současně schopností velmi stabilního a jistého chování v zatáčkách. Tyto vlastnosti jsou zajištěny vyspělou technikou aplikovanou na karoserii stejně jako na podvozku. V prvním případě zaujme hlavně celková tuhost karoserie, ve druhém to nejlepší, co je aktuálně na trhu k dispozici.

Standardní výbavou jsou aktivní tlumiče. Podvozek ale může dostat také vzduchové odpružení na obou nápravách s aktivními tlumiči, v tomto případě je standardem integrální aktivní řízení, které mění nejen převod řízení podle rychlosti jízdy, ale také natáčí kola zadní nápravy. V nižších rychlostech proti směru předních kol, ve vyšších ve stejné orientaci. Tím se zlepšuje schopnost manévrování a současně stabilita ve vysokých rychlostech. Pro získání maximální trakce je připraven také aktivní zadní diferenciál.

Automobilka již oznámila příchod dalších verzí, konkrétně půjde o „střední" vznětový motor X5 xDrive40d a také plug-in hybridní provedení X5 xDrive45e...

Jízdní režimy nabízejí velmi široký rozsah nastavení. Mezi extrémy v podobě módů Comfort a Sport+ je režim Adaptive, který velmi předvídavě a v závislosti na chování řidiče mění nastavení všech systémů. Nutno dodat, že se mu daří najít vhodný kompromis a současně rychle měnit strategie podle daného stavu. Systém jízdních režimů přitom mění nejen systémy podvozku, ale také motoru s převodovkou a pohonem všech kol. I to je důvod, proč nová X5 působí při jízdě velmi konzistentním dojmem. Zcela přirozeně řidič vnímá automobil jako jeden vzájemně propojený a skvěle fungující celek. Tak účinné sladění se v daném segmentu nevidí.
BMW X5 je na trhu od listopadu 2018 a i proto je k dispozici zatím pouze se třemi motory – vždy se jedná o kultivované řadové šestiválce s objemem tři litry. Základem nabídky je vznětový motor s výkonem 195 kW (265 k), v tomto případě má vůz označení X5 xDrive30d. Jeho zážehovou alternativou je X5 xDrive40i nabízející výkon 250 kW (340 k). Sportovně laděné provedení X5 M50d pohání unikátní vznětový motor s výkonem 294 kW (400 k). Jeho specialitou je čtveřice turbodmychadel. Každý z nabízených motorů je spojen

s osmistupňovou samočinnou převodovkou, samozřejmostí je také pohon všech kol s elektronicky řízeným rozdělením hnací síly mezi nápravy.
Automobilka již oznámila příchod dalších verzí, konkrétně půjde o „střední" vznětový motor X5 xDrive40d a také plug-in hybridní provedení X5 xDrive45e s výkonem atakujícím hranici čtyř stovek koní, schopností ujet až 80 km čistě na elektřinu a vykázat kombinovanou spotřebu paliva 2,1 l/100 km. Na americkém trhu je v nabídce také osmiválcová verze, ta však kvůli emisním daním do Evropy nepřijde. Starý kontinent bude mít osmiválec ve sportovním provedení X5 M, které je taktéž ve vývoji a dorazí později.
Nové BMW X5 je prvním modelem své značky, který přichází s novým konceptem ovládání. Obsluhu různých funkcí lze provádět kombinací tradičního ovladače iDrive mezi sedadly, prostřednictvím dotykového displeje, hlasem a gesty. Celý systém je tvořen kombinací displeje nahrazujícího klasické přístroje s novým moderním designem, centrálním displejem multimediálního systému s širokými možnostmi individuální konfigurace a volitelně také head-up displejem promítajícím údaje do zorného pole řidiče.
Zanedlouho BMW zavede také inteligentní ovládání hlasem, které nebude reagovat na předem dané pokyny, ale bude se snažit mluvená slova a věty nejen rozpoznat, ale především jim porozumět. Jde o obdobu elektronických asistentů známých ze světa technologických společností zaměřených na elektroniku (Apple, Google, Microsoft, Amazon). Zařízení se bude umět například propojit se systémy chytrého domu majitele. K jeho vyvolání bude stačit vyslovit frázi „Hej BMW".
Za pozornost stojí také nejnovější generace asistenčních a bezpečnostních systémů. Asi nepřekvapí, že nové X5 dokáže jet zase o něco suverénněji a plynuleji samo v dálničním provozu (stačí mít jen ruku lehce položenou na volantu). Na některých trzích dokáže upozornit třeba na nutnost dání přednosti v jízdě nebo v případě náhlé srdeční příhody řidiče automaticky přejede ke krajnici, zastaví a vytočí tísňové volání.
Velmi praktickým doplňkem jistě bude couvací asistent, který dokáže po zastavení vozu bez dotyku volantu sám vycouvat stejnou trasou, kterou automobil přijel. To vše do vzdálenosti přibližně 50 metrů. To je velmi příjemný doplněk chytrému parkovacímu systému, stejně jako působivému systému kamer sledujících okolí vozu v rozsahu 360 stupňů.
S novou generací připravilo BMW mimořádný vůz svého segmentu, který nabízí nejvyšší aktuální stav automobilové techniky. Vše je navíc zabaleno do atraktivní karoserie s prostorným a prakticky navrženým interiérem.

Volvo XC60

Severský návod na úspěch

Vezměte jeden z nejprodávanějších vozů v historii automobilky, přidejte k němu to nejlepší z nejvyšší modelové řady – a dostanete Světové auto roku 2018. Volvo XC60 se svým typickým skandinávským charakterem si toto ocenění skutečně zaslouží.

Ačkoli jde o zcela nový model se svěžím designem, dostal do vínku také některé osvědčené identifikační prvky: nezaměnitelná přední světla ve tvaru Thorových kladiv, vzadu svislé svítilny odkazující na předchozí XC60 a klasický styl zadních horizontálních skupinových svítilen navazujících na okno pátých dveří. Celkově z tohoto středně velkého crossoveru vyzařuje příjemné sebevědomí a kultivovaná elegance.
Také milujete severský design, v němž vzhled a funkce jdou ruku v ruce? Tvůrci XC60 bezpochyby ano. Interiér v čistém, minimalistickém pojetí, konejšivé ticho, chytré i vtipné detaily – takhle si Švédové představují luxus. Ten přitom u Volva není synonymem pro okázalost, ale pro kvalitu, útulnou atmosféru a skvělý pocit z autentických materiálů. Tady si skutečně nikdo na nic nehraje: dřevo je dřevo, kov je kov. Chcete rozmazlit i svoje uši? Objednejte si vynikající audio Bowers & Wilkins a přehrajte si oblíbené songy třeba v atmosféře göteborského koncertního sálu.

Domovinu tohoto SUV připomíná i jedinečná čtyřzónová klimatizace se systémem CleanZone, která zvenčí nasávaný vzduch zbaví škodlivých látek a částeček prachu, takže si můžete vychutnávat svěží, téměř skandinávské ovzduší. Počínaje výbavou Momentum je navíc model standardně vybaven vyspělým asistenčním systémem Volvo On Call. Jedna jediná aplikace ve vašem smartphonu vám zajistí kontrolu nad funkcemi vozu a současně vám zprostředkuje přístup k široké škále dalších komfortních služeb. Uživatelské rozhraní Sensus je pak plně kompatibilní se systémy Apple CarPlay, Android Auto a sítí 4G se stálým připojením k internetu. XC60 myslí na všechny cestující ve voze. Řidič má ve svém bytelném křesle výborný přehled a pocit kontroly, zadní sedadla zase poskytnou dostatek prostoru i pohodlí třem dospělým pasažérům. Navíc je tu spousta místa pro všechny nezbytnosti na každou výpravu. Objemný zavazadlový prostor nabízí 505 litrů a po sklopení opěradel kapacita naroste až na 1432 litrů. Prostě

skutečný rodinný vůz. Kdybychom si odškrtávali plusové body, máme už zatržen design, prostor – a teď je na řadě bezpečnost. A ta rozhodně ve Volvu není „na třetím místě". Nepřekvapí proto, že druhá generace modelu XC60 je se svým bezkonkurenčním seznamem bezpečnostních prvků již ve standardu jedním z nejbezpečnějších modelů Volvo. Podle výsledků testů bezpečnosti Euro NCAP dokonce nejbezpečnějším autem roku 2017. Základem je tuhá a odolná konstrukce, kterou doplňuje dlouhá řada asistentů. Například systém City Safety nyní zahrnuje podporu řízení, jež se aktivuje v případě, kdy se řidič snaží zabránit nárazu a samotné automatické brzdění plnou brzdnou silou by to již nedokázalo včas. V takové situaci provede vůz podpůrným zásahem do řízení úhybný manévr, aby efektivně objel potenciální překážku, například jiné vozidlo, chodce či velká zvířata. A to bez ohledu na to, zda je den či noc. Jednou z novinek je systém ochrany před srážkou s protijedoucím vozidlem prostřednictvím automatického brzdění. Jestliže senzory vozu rozpoznají, že hrozí čelní srážka s protijedoucím autem, aktivují funkci automatického brzdění, aby došlo ke zmírnění dopadu nárazu, a zasahuje v případě, kdy je kolize skutečně nevyhnutelná.
Součástí standardní výbavy je také systém ochrany před srážkou s protijedoucím vozidlem ve vedlejším pruhu: pokud bezděčně vybočíte ze svého jízdního pruhu, systém vás na to upozorní a pomocí automatické podpory řízení váš vůz navede zpět do správného směru. To vše v rychlostech od 60 až do 140 km/h. Adaptivní tempomat šlape jako hodinky, stejně jako jeho nedílná součást – asistent pro jízdu v kolonách a semiautonomní řízení Pilot Assist poslední generace. Ten až do rychlosti 140 km/h drží auto vycentrované ke středu jízdního pruhu a průběžně koriguje jeho pozici jemnými zásahy do řízení. To se děje díky skutečně efektivní spolupráci kamery, radaru a nyní nově také mapových podkladů. A taková pojistka řidičovy nepozornosti či chyby se často hodí. Vylepšení se rovněž dočkal na přání dostupný systém monitorující mrtvý úhel (BLIS). I ten zahrnuje funkci podpory řízení, která v případě potřeby pomůže vůz

nasměrovat zpět do původního jízdního pruhu. Praktické je i vícestupňové nastavení odstupu. Některá auta s podobnou funkcí mají totiž o bezpečné vzdálenosti výrazně jinou představu než ostatní účastníci silničního provozu, a zatímco vy se snažíte „jet bezpečně", kdejaký louda z vedlejšího pruhu bere mezeru jako výzvu k záludným manévrům.
A teď za čtvrté (ale opět ne v poslední řadě): jízdní výkon. Ani ten nezůstal stranou pozornosti a automobilka v konstrukčních řešeních nové generace agregátů Drive-E využívá i vlastní zkušenosti z motorsportu. S přehledem si poradí s dálnicí, městskými povrchy i typickými českými okreskami. Vlajkovou lodí mezi pohony je hybridní soustava tvořená dvoulitrovým řadovým čtyřválcem a dvěma elektromotory – T8 Twin Engine se díky tomu může pochlubit systémovým výkonem 390 koní. Nová XC60 s ní zrychlí na 100 km/h během 5,5 sekundy a přitom vykazuje normovanou spotřebu pouze 2,1 l/100 km (to vše při hmotnosti přes dvě tuny). Skvělému výsledku v oblasti spotřeby paliva výrazně pomáhá i možnost dojezdu až 45 km čistě na elektrickou energii. Dieselové motory nabízejí výkony od 150 do 235 koní (tolik jich má ochočen agregát D5 s technologií PowerPulse), benzínové dokonce 254 (T5) a 320 koní (T6 s točivým momentem 400 Nm). S výjimkou základního naftového motoru D3 jsou spojeny se systémem pohonu všech kol AWD. A kompletně všechny jsou přátelské k ovzduší: jsou testovány dle WLTP a splňují emisní normu Euro 6d-TEMP.

390 koní

Vlajkovou lodí mezi pohony je hybridní soustava tvořená dvoulitrovým řadovým čtyřválcem a dvěma elektromotory – T8 Twin Engine se díky tomu může pochlubit systémovým výkonem 390 koní. Nová XC60 s ní zrychlí na 100 km/h během 5,5 sekundy a přitom vykazuje normovanou spotřebu pouze 2,1 l/100 km (to vše při hmotnosti přes dvě tuny).

OMV postupně modernizuje celou síť čerpacích stanic

Řada klientů LeasePlanu využívá palivové karty od OMV. Společnost v poslední době postupně modernizuje své čerpací stanice. Zákazníci tak mohou na stále větším počtu míst využívat zrekonstruované stanice OMV VIVA s moderními gastronomickými koutky. Řidiči se na svých cestách mohou setkat už s téměř padesáti takto upravenými stanicemi po celé České republice, v následujících letech projde vylepšením zbytek sítě.

Pro LeasePlan
speciální sleva na paliva
přes OMV Card.

V dnešní zrychlené době uvítáme na svých cestách odpočinek. Na čerpacích stanicích OMV VIVA si můžete zpříjemnit čas na cestách v nových gastrokoutcích, vyřešených podle nejnovějších trendů. Zvýšená pozornost byla věnována zejména přirozenému proslunění prostor, modernizaci prodejních pultů, ale také prodejních podhledů, které jsou nově vybaveny příjemnými LCD obrazovkami. Koutky k sezení poskytují maximální pohodlí a klid k relaxaci. Důležitými úpravami prošlo i zázemí bistra, které nyní umožňuje nabízet výrazně větší škálu čerstvě připravovaného občerstvení. Nově jsou v nabídce zařazeny například tři sendviče z vysoce kvalitních surovin, které designoval známý italský šéfkuchař Emanuele Ridi. „Považujeme za klíčové dopřát řidičům a jejich spolucestujícím možnost relaxace před další cestou v klidném a stylovém prostředí," zmiňuje Michal Janda, marketingový manažer OMV CZ.

„Spolu s kvalitou našeho gastronomického servisu, především italskou praženou fairtrade kávou a občerstvením z kvalitních surovin, připravovaným přímo v bistru stanice, určujeme nové standardy pro občerstvení na cestách. Pro řidiče se chceme stát jasnou volbou číslo jedna." OMV dlouhodobě staví svůj obchodní úspěch na silném prozákaznickém přístupu, definovaném v rámci filozofie „We care more". Čerpací stanice se zaměřují na maximální pohodlí a komfort při čerpání pohonných hmot, prodejny VIVA nabízejí nadstandardně široký sortiment včetně výběrových čerstvých potravin.

Mezi nově zrekonstruované čerpací stanice patří například:
- Senohraby
- Hodonín
- Karlovy Vary, Pobřežní
- Praha, Bucharova
- Brno, Porgesova

Výhody OMV Card

Palivová karta OMV Card, kterou využívají mnozí klienti LeasePlanu, poskytuje řadu výhod. Získáte s ní možnost bezhotovostní platby v rámci 18 000 čerpacích stanic ve 29 evropských zemích, vysoce kvalitní produkty OMV MaxxMotion 95 a 100plus a OMV MaxxMotion Diesel nebo nový svět požitků v občerstvovacích stanicích VIVA. Paliva MaxxMotion, která můžete natankovat u OMV, nejenže udržují motor čistší, ale dokonce ho i aktivně čistí. Pravidelné používání paliv MaxxMotion zabraňuje vytváření usazenin a zároveň pomáhá odstraňovat již vzniklé usazeniny. Motor si tak udržuje vysoký výkon při přiměřeném množství emisí. Moderní palivová aditiva chrání jednotlivé části motoru před opotřebením, a navíc fungují jako výborná prevence koroze. Ochrana důležitých částí, jako je například systém vstřikování paliva, podstatně prodlouží životnost motoru.

Na stanicích OMV VIVA si můžete zpříjemnit čas na cestách v nových gastrokoutcích, vyřešených podle nejnovějších trendů

Porsche mezi českými vlaky

Elegantní protáhlý nos, velká rychlost a pohodlný, nový interiér. To jsou rychlovlaky Pendolino Českých drah. Na české železnici představují tu nejvyšší třídu cestování. Jakési Porsche na kolejích.

Srovnání s rychlým sportovním vozem je na místě. Pendolino je stále náš nejrychlejší vlak. Nejenže drží český rychlostní železniční rekord 237 km/h, ale stále mu patří pomyslná „modrá" stuha nejrychlejších pravidelných vlaků. Trasu mezi Prahou a Ostravou zvládne za méně než 3 hodiny. To dnes autem po dálnici nedáte. A s tímto časem může klidně konkurovat dokonce letadlu. Tomu čistá cesta trvá sice necelou hodinku, ale než dojedete z centra na letiště, odbavíte se a projdete všemi bezpečnostními kontrolami, je Pendolino už v půli cesty mezi Prahou a Ostravou.

Nejrychlejší vlaky v Česku

Po opravě a modernizaci interiéru všech sedmi jednotek jezdí spoje SC Pendolino mezi Prahou a Ostravou znovu prakticky každé dvě hodiny. Dva páry spojů denně projíždějí dokonce celou republikou z Ostravska až do Plzně, Mariánských Lázní, Chebu a jednou denně až do Františkových Lázní. Rychlovlaky zvládnou cestu z Ostravy do Plzně za 4 a půl hodiny a do Chebu za 6 hodin. Z Olomouce je to přibližně o hodinu méně. Pendolina nabízejí také nejrychlejší cestování do Tater a Košic. Z nich je to už jen kousek do kouzelné vinařské oblasti Tokaj. Každý den vyráží SC Pendolino Košičan

z Prahy v 7:09 a ve Štrbě je už ve 13 hodin, v Popradu o 19 minut později, do Košic přijíždí ve 14:27. Ranní vlak zastavuje také v Kolíně, Pardubicích, České Třebové nebo v Olomouci, a tak nabízí rychlé a pohodlné cestování do Tater a na východ Slovenska ze všech koutů republiky. Úplnou novinkou je pak nový páteční posilový spoj SC Pendolino Košičan, se kterým stihnete do Tater dojet ještě v pátek po práci. Z Prahy odjíždí v 15:41 a pod Tatrami je před desátou večer. V sobotu ráno už můžete vyrazit na túru nebo v zimě na sjezdovky.

Pendolino v novém

Srovnání s luxusními vozy však neplatí jen v rychlosti, ale také v pohodlí a službách, které jsou ve spojích SC Pendolino k dispozici. Během uplynulého roku prošly všechny vlaky výměnou interiéru. Dostaly nové polohovatelné sedačky potažené v 1. třídě kůží a ve 2. třídě kvalitní modrou látkou. Chůzi tlumí nové koberce a informace o jízdě vlaku jsou přenášeny na monitory zavěšené u stropu. Příjemnou teplotu zajišťuje výkonná klimatizace. Cestující mají na palubě rychlovlaku rozsáhlý servis. V 1. třídě jim stevardi servírují welcome drink, kávu nebo čaj, vodu a malé občerstvení, ve 2. třídě pak obdrží láhev vody. V obou třídách pak mají cestující k dispozici denní tisk. Samozřejmostí je také bezplatné připojení k internetu prostřednictvím palubní WiFi a portálu. Na něm cestující najdou nejen informace o jízdě vlaku, ale také filmy, audioknihy, hudbu a další zábavu. Přes palubní síť je možné objednat rovněž občerstvení, které je servírované přímo na místo cestujícího v jeho voze. Kdo by se ale chtěl projít, ten se může vydat do příjemného bistra, kde se jídla a nápoje pro celý vlak připravují. Mají zde i točené pivo nebo kvalitní kávu značky Piacetto. Mezi stále oblíbené hvězdy gastronomie na palubě rychlovlaku patří smažený řízek s bramborovým salátem a svíčková s knedlíkem. Každého čtvrt roku však přicházejí i aktuální sezónní nabídky. Ke kávě je možné objednat i některý ze sladkých zákusků.

Snadná cesta s dětmi

Pokud máte neposedné děti, a proto se s nimi bojíte cestovat, máte na palubách rychlovlaků v SC Pendolino mnohem snazší práci. Palubní portál totiž nabízí také zábavu pro děti. Na speciálně vyhrazených místech pro cestující s dětmi jsou i hrací plány stolní hry „Elfíkova cesta" a na rozkládacích stolech lze hrát karty nebo si mohou děti malovat. A pokud by ani to nestačilo, je zde připraveno dětské kino s pohádkovými filmy a příběhy. Pendolina nabízejí rovněž snadné cestování osobám na vozíku. Pro jejich pohodlí je upraven nástupní prostor, přilehlá část oddílu a sociální zařízení. Ve vlacích jsou zřízena i místa pro velká spoluzavazadla, kočárky nebo pro několik jízdních kol.

Co nabízejí rychlovlaky Pendolino

- 7x denně komfortní nejrychlejší spojení Praha-Ostrava a opačně
- 2x denně komfortní přímé spojení Ostrava-Cheb/Fr. Lázně a opačně
- 2x denně komfortní nejrychlejší spojení Praha-Košice (platí pro pátek, ostatní dny 1x denně)
- 2x denně komfortní nejrychlejší spojení Košice-Praha (platí pro sobotu, ostatní dny 1x denně)

Během uplynulého roku prošly všechny rychlovlaky Pendolino výměnou interiéru

Daňový sloupek Petra Maška (64. díl)

Pomůžeme vám s přechodem na IFRS 16

Jak už jsme avizovali v podzimním magazínu, LeasePlan sestavil set praktických informací, které by vás mohly zajímat v souvislosti s přechodem na nový mezinárodní účetní standard IFRS 16. Ten začíná platit od 1. ledna 2019.

Nový standard IFRS 16 nahrazuje dosud platný standard IAS 17 a jeho související interpretace. „Šestnáctka" upravuje účtování leasingu především na straně nájemců. Vztahuje se na společnosti kotované na burze, případně firmy, které si pro své konsolidované účty, a to včetně dceřiných společností, vybraly standard IFRS.
Změny, které nový standard přináší, se týkají hlavně účtování operativního leasingu. IFRS 16 nově prakticky přestává rozlišovat operativní a finanční leasing.
Jak už jsme na stránkách magazínu připomněli, nový standard uvádí, že smlouva je leasingem, případně obsahuje leasing, pokud převádí právo ovládat užívání identifikovaného aktiva po nějakou dobu výměnou za protihodnotu. Toto posouzení se provádí vždy na základě obsahu smlouvy bez ohledu na její formální název.

Nový standard sjednotil přístup pro reportování všech typů leasingu

Hlavní smysl změny spočívá v tom, že se sjednocuje přístup k reportování všech typů leasingu, aby se zajistila možnost porovnání firem při tvorbě analýz. Zatímco doposud byla splátka operativního leasingu účtována do provozních nákladů, nově jde do provozních nákladů jen ta část, která se týká služeb. Amortizace a úrok tak patří do jiných sekcí výsledovky, a tudíž dojde i ke změnám v oblíbeném a hojně používaném ukazateli EBITDA.

Podrobnější detaily vám rádi bezplatně poskytneme na vyžádání.

Změny v síti smluvních partnerů

V uplynulém období došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika k této změně:

název	značka	lokalita
IMOFA spol. s r.o.	ukončena servisní autorizace na vozy Škoda	Praha

Vždy aktuální přehled firem zapojených do sítě smluvních partnerů LeasePlanu najdete na webových stránkách www.leaseplan.com nebo v aplikaci MyLeasePlan.

Užijte si svůj příští vůz v klidu

CarNext by LeasePlan

Vyberte si z nejlepší nabídky kvalitních ojetých vozů

od společnosti LeasePlan na prodejním místě CarNext nebo na www.carnext.com

Fixní cena za vozidlo
Žádné skryté poplatky.

Kompletní servisní historie
Detailní servisní historie včetně pojistných událostí.

14denní záruka vrácení peněz
Možnost vrácení vozidla do 14 dnů bez udání důvodu.

Od prvního majitele
Nejsme klasický autobazar, prodáváme pouze námi vlastněná vozidla.

Záruka
Na všechna zakoupená vozidla poskytujeme záruku 12 měsíců.

Garance kilometrů
U našich vozidel máte jistotu, že počet najetých kilometrů vždy odpovídá skutečnosti.

Jasný původ
Všechna vozidla byla zakoupena v ČR.

Předprodejní prohlídka
Všechna vozidla procházejí předprodejní přípravou a kontrolou všech komponentů.

Profesionální a nadstandardní služby
Nabízíme kompletní nabídku služeb a produktů spojenou s koupí vozidla – přeregistrování, výhodé financování, pojištění, rozšířené asistenční služby, dále pojištění závad a poruch až na 36 měsíců od koupě vozidla.

CarNext Česká republika
U Okruhu 587, 252 42 Vestec
Tel.: +420 602 144 393, +420 724 306 275
e-mail: carnext.lpcz@leaseplan.com

www.carnext.com

Vítejte na www.leaseplan.com!

LeasePlan přišel s novou podobou webových stránek. Jsou přehlednější, uživatelsky přívětivější a mají moderní design. Tím to ale zdaleka nekončí.

Nové stránky nabídnou rychlou a aktuální informaci všem návštěvníkům

Firma sjednotila napříč jednotlivými pobočkami vzhled stránek a také jejich původní adresy, které nahrazuje jednotná mezinárodní verze **www.leaseplan.com**. Přesměrování na weby poboček probíhá automaticky. Sjednocení vizuálního stylu i domény usnadňuje základní orientaci. LeasePlan navíc usiluje o to, aby všechny stránky měly stejně vysokou obsahovou úroveň.

„Zatím je nejčastějším důvodem návštěvy našeho webu poskytnutí informace k řešení konkrétní situace s vozidlem, například vrácení auta anebo škodní události. To bychom chtěli změnit. Rádi bychom, aby v něm fleet manažeři, uživatelé vozů, ale i další návštěvníci našli zdroj mnoha dalších užitečných informací. Naší ambicí je povýšit internetové stránky na aktivní nástroj, který doplní jiné osvědčené komunikační prostředky, které využíváme," vysvětluje marketingová manažerka LeasePlanu Kateřina Landová.

Pro fleet manažery i řidiče

LeasePlan patří mezi přední hráče na leasingovém trhu, a proto cítí zodpovědnost za edukaci stávajících i potenciálních klientů, a to jak v oblasti operativního leasingu, tak leasingu pro fyzické osoby. Proto kromě servisních záložek připravuje na web i sekci blogů a zajímavých novinek. Cílem je, aby každý čtenář snadno nalezl to, co ho právě zajímá. Například prezentace produktů je vymyšlena tak, aby bylo hned zřejmé, které informace jsou vhodné pro větší firmy a které pro drobné podnikatele. „Své" odkazy tady najde nejen fleet manažer, který se stará o rozsáhlý podnikový autopark, ale i konkrétní řidič, který s autem jezdí.

Nejmodernější trendy

Stránky využívají nejmodernější trendy v oblasti webdesignu, prokliky na nejrůznější aplikace anebo návody. „Odkaz Online aplikace zahrnuje i chytré elektronické formuláře pro řešení konkrétních situací, v nichž se klienti a jejich řidiči mohou ocitnout. Díky tomu dokážeme pružněji reagovat na jejich žádosti," upozorňuje na další důležitý efekt nové podoby webu Kateřina Landová. Návštěvnost stránek tuzemské pobočky LeasePlanu se v současnosti pohybuje kolem hranice sta tisíc návštěvníků měsíčně a každý měsíc pozorujeme nárůst. Dalším webem, který prošel náročnou migrací, byl i **www.CarNext.com**, kde najdete pravidelně aktualizovanou nabídku ojetých vozidel po skončení leasingu.

Fiat 500X 2018

Více 500

Tento vůz patří v současnosti k nejoblíbenějším modelům Fiatu. V letošním roce navíc prošel celkovou modernizací, jejíž součástí byla nová generace přeplňovaných zážehových motorů FireFly Turbo.

Pro podzim letošního roku připravil Fiat modernizaci modelu 500X, řadícího se do segmentu malých crossoverů. Právě provedená aktualizace stále udržuje určitou dvojjakost řady 500X. Zatímco jedna polovina – 500X Cross – míří více směrem k „terénnímu" pojetí, a to i zásluhou nabídky pohonu všech kol, standardní verze výhradně s předním pohonem je navržena spíše jako městský vůz. Variabilitu do nabídky přidávají ještě různé úrovně výbav, s nimiž se nepojí pouze samotné položky pro posílení komfortu či bezpečnosti, ale také specificky navržený design. O tom, že se Fiat snaží právě v oblasti individualizace nabídnout maximum, svědčí kromě 20 různých kombinací motorů, převodovek a výbav u standardního modelu 500X také čtrnáct barev, včetně dvou matných a jedné třívrstvé s hlubokým leskem. Modernizované 500X je jasně rozpoznatelné na první pohled, a to i přesto, že proporce ani základní výraz se nezměnily. Stále je patrný odkaz na klasický typ 500, ovšem přední část je zejména u verzí vybavených nově dodávanými LED světlomety výraznější. To je dáno kromě jiného i specifickou grafikou denního svícení využívající nejen hlavní, ale též mlhové světlomety pod nimi. Na zádi mají skupinové svítilny nově střed v barvě karoserie, což je jedním z prvků typických pro aktuální Fiaty 500. Základní tvar palubní desky s dominantním plastovým pásem v barvě karoserie zůstal uvnitř vozu zachován a je nejen odkazem na typ 500, ale také líbivým retroprvkem. Nově pojaté jsou nyní hlavní přístroje.

Rychloměr s otáčkoměrem se přesunuly do krajních tubusů, jež se vnořují do středního, kde je umístěn 3,5" barevný displej palubního počítače. Nově řešený je též volant s multifunkčními tlačítky. Z nové generace přichází multimediální systém UConnect se 7" dotykovým displejem, za nímž se ukrývají funkce rádia, telefonu či přehrávače hudby z různých médií. Tento systém je součástí standardní výbavy všech verzí a lze jej za příplatek 10 000 Kč doplnit o navigační systém. Jelikož ale systém UConnect ve standardu disponuje funkcemi Apple CarPlay a Android Auto, lze v něm snadno používat například navigace Google nebo Waze (vyzkoušeno s Apple CarPlay). V rámci systému UConnect je připraveno také připojení k internetu a s ním přicházející další funkce včetně vzdáleného propojení s aplikací v telefonu.
Po technické stránce došlo u Fiatu 500X k důležitějším změnám, a sice instalaci nových motorů. Jde především o zážehové jednotky FireFly Turbo, doplňující stávající atmosféricky plněný čtyřválec 1,6 litru o výkonu 81 kW (110 k), jenž tvoří základ nabídky. Motory FireFly jsou postavené kolem jednoho válce s objemem 333 cm³. Litrový motor je tedy tříválec, jednotka 1,3 litru má o jeden válec navíc. Motory se vyznačují celohliníkovou konstrukcí s blokem postaveným na základové desce „bedplate", zvyšující jeho tuhost. Turbodmychadlo umístěné co nejblíže motoru je vybaveno elektronicky řízeným obtokovým ventilem a pro zajištění rychlých reakcí je součástí motoru také chladič stlačeného vzduchu. Rozvodový mechanismus tvoří třetí generace systému MultiAir umožňující značnou variabilitu ovládání ventilů. Variabilní je nejen časování, ale také změna zdvihu sacích ventilů. Oba motory jsou vybavené kromě jiného také filtrem pevných částic. Zatímco tříválec je kombinován s šestistupňovou manuální převodovkou, pro čtyřválec je připravena dvouspojková převodovka se stejným počtem převodů.
Paletu motorů doplňuje v daném segmentu nezvykle široká nabídka vznětových jednotek MultiJet s objemy 1,3, 1,6 a 2,0 litru s výkony 70, 88 a 110 kW (95, 120 a 150 k). Všechny nabízené motory plní aktuální emisní normu Euro6d-Temp. V rámci omlazení dostal Fiat 500X do standardní výbavy kameru za čelním sklem, jež přináší praktické funkce v podobě rozpoznávání dopravních značek s možností přizpůsobení omezovače rychlosti rozpoznanému rychlostnímu omezení a varování při opuštění jízdního pruhu. V nabídce volitelné výbavy jsou připraveny další asistenční systémy, jako třeba adaptivní tempomat, automatické brzdění před překážkou, hlídání mrtvých úhlů zpětných zrcátek nebo automatická regulace dálkových světlometů. Na výše umístěných sedadlech má řidič přehled nejen o provozu, ale také nad velikostí Fiatu 500X, jenž možná i proto zaujme obratností v městském prostředí nebo parkovacích domech.
Na velmi dobré úrovni ve srovnání se zejména francouzskou konkurencí je také kombinace jízdních vlastností a potřebného komfortu. Litrový tříválec poskytuje dostatečný výkon i pružnost.

Registrace nových osobních automobilů zůstanou na loňské úrovni

Přestože ekonomický vývoj nadále vykazuje pozitivní tendence, registrace nových osobních automobilů v roce 2018 nepřekročí hodnoty dosažené v loňském roce, a to hlavně v důsledku zavedení nové metodiky měření emisních limitů WLTP. „Lze předpokládat, že počet nových registrací osobních automobilů v roce 2018 se bude pohybovat v rozmezí 266 až 271 tisíc, to představuje meziroční změnu 0 % až -2 %," říká Radek Dráb, analytik poradenské firmy PwC.

0 %
až -2 %

Odborníci PwC očekávají meziroční změnu v rozmezí 0 % až -2 %

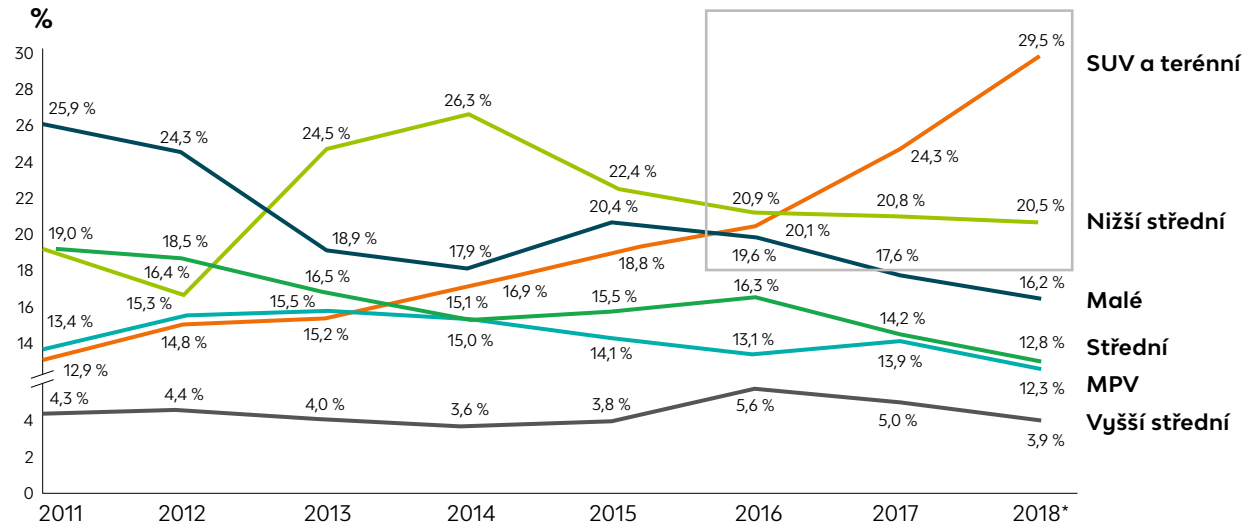
Ekonomika se začíná přehřívat

Zavedení metodiky WLTP má dopad na snížení prodejů hlavně ve čtvrtém čtvrtletí, což ovlivní celkový počet registrací nových osobních automobilů za celý rok 2018. Předpověď nulového nárůstu, případně mírného poklesu, se přitom opírá nejen o tuto technickou novinku, ale i o celkové makroekonomické tendence.
Predikce růstu vývoje hrubého domácího produktu pro rok 2018 a 2019 je stále velice pozitivní, všechny sledované položky HDP rostou. Nicméně začíná se hovořit o přehřátí ekonomiky, na což reaguje Česká národní banka zvyšováním úrokových sazeb.
Nezaměstnanost v České republice dosahuje stále velmi nízkých hodnot, což má výrazný vliv na meziroční nárůst průměrné hrubé mzdy. Přestože firmy hledají zaměstnance v zahraničí, a to i mimo sousední země, nedostatek volné pracovní síly může zpomalit budoucí růst. Dobrou zprávou je, že z důvodu silné světové poptávky se úroveň nových průmyslových zakázek pro české firmy udržuje na vysoké úrovni i navzdory současné hodnotě české koruny, která od konce intervencí v dubnu 2017 posílila vůči euru. Ani to však k vyšším nárůstům registrací nových vozidel nestačí.

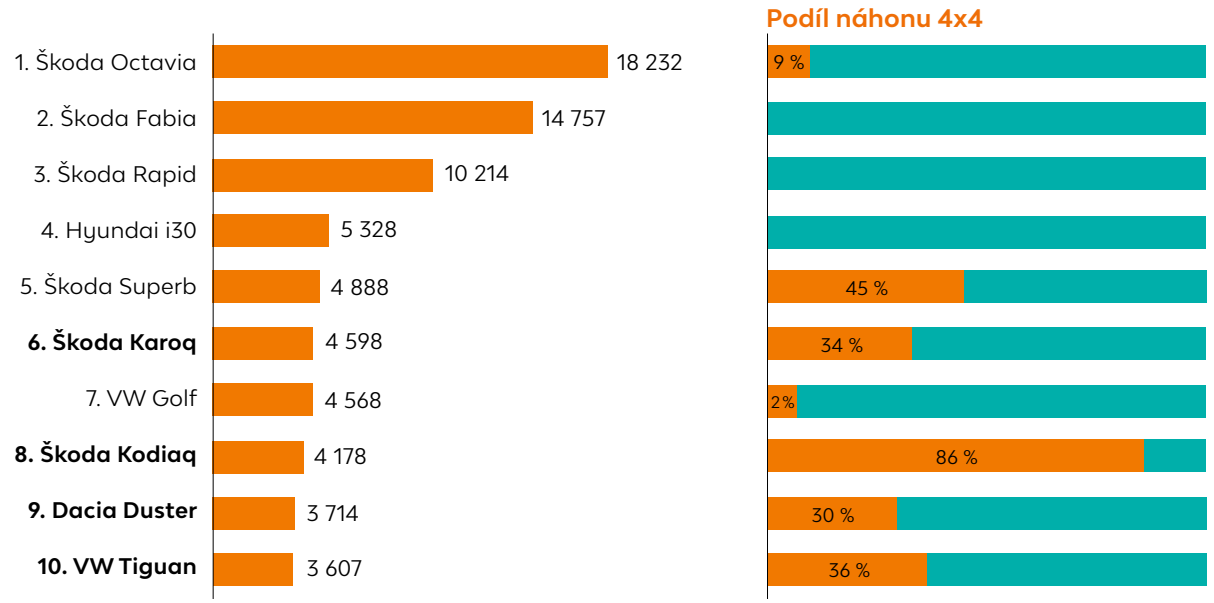
Statistikám vévodí Škoda Octavia

Odborníci z PwC se zabývali i aktuálním rozložením zákaznických preferencí mezi jednotlivé třídy automobilů. Potvrzuje se, že suverénně nejvíce rostoucí třídou je kategorie SUV a terénních vozidel. Tato skupina je už druhým rokem nejžádanější třídou osobních automobilů a její popularita stále roste. „Hlavními důvody jsou užitkovost těchto vozů, pohodlí, ale i vnímání větší bezpečnosti," vysvětluje Radek Dráb. Kategorie SUV a terénních vozů proto postupně získává na důležitosti ve statistikách nově registrovaných osobních automobilů. Těm však zatím stále vládne evergreen českých silnic – Škoda Octavia. Následují její „stájové kolegyně" Škoda Fabia a Škoda Rapid.

Podíl obchodních tříd na registracích nových OA



10 modelů s nejvyššími registracemi I-VIII/2018



Poznámka: *Data od srpna 2018
Zdroj: SDA, analýza PwC

Teprve na čtvrté místo se co do počtu nových registrací řadí jiná značka, konkrétně jde o vůz Hyundai i30. Graf zobrazující desítku nejprodávanějších modelů navíc ukazuje, jak velký je zájem o jejich provedení s pohonem všech čtyř kol. Odborníci se přiklánějí k názoru, že právě čtyřkolky budou společně s vozy SUV v počtech registrací stále úspěšnější.

Moje babička Elefteria

aneb Řecké peripetie Veroniky Hamšíkové

Babička Veroniky Hamšíkové byla Řekyně a jmenovala se Elefteria neboli Svoboda. Což je tedy paradox, protože tahle žena zažila mnoho situací, kdy za ni rozhodovali jiní. Její vnučka, která pracuje v klientském oddělení LeasePlanu, se pro magazín rozpovídala o neobvyklém příběhu, na jehož začátku byla válka a následné vykořenění z rodné země.

Veroničiny prarodiče z tatínkovy strany patřili k 12tisícové vlně utečenců, kteří k nám v letech 1948 a 1949 dorazili z Řecka v důsledku tamější občanské války. A když se pak ona sama jako dítě vydala s rodiči opačnou cestou a na čas všichni přesídlili do Soluně, zakusila pocity přistěhovalce na vlastní kůži.

Babičku přivezl Červený kříž

O válečných zážitcích Veronice nejvíce povídala právě babička Elefteria. „Vyprávěla třeba o tom, jak na ni stříleli z letadla, když pracovali s rodinou na poli. Vzpomínala, jak ji pak i se sourozenci odvezl Červený kříž do bezpečí do Československa. Bylo to přesně před sedmdesáti lety, v roce 1948."
Chlapci a děvčata nejrůznějšího věku byli ubytováni v dětských domovech. Starší dívky stát zaměstnal jako vychovatelky, které pomáhaly s péčí o mladší děti. To byl i případ Elefterie, tehdy šestnáctileté. Smutné bylo, že její sourozence rozvezli podle potřeby pracovní síly na různá místa po republice, takže se museli rozloučit. Potom, co ve válce přišli o řadu příbuzných a blízkých, přišla další rána. Pro Veroničiny předky zdaleka ne poslední. „Červený kříž se postupně snažil vyrozumět rodiny v Řecku o tom, jestli jejich děti žijí a kde. Jenže babičku Elefterii si spletl se jmenovkyní, jež bohužel zemřela. Rodiče naší babičky, kteří zůstali v Řecku, proto Červený kříž informoval, že Elefteria je po smrti. Zdrcená rodina dokonce uspořádala pohřeb. Až po několika měsících vyšlo najevo, že se jednalo o omyl," vypráví Veronika.

Těžké začátky

Asi po roce se Elefteria setkala se svou matkou, tedy Veroničinou prababičkou, která za ní přijela na krátkou návštěvu. Zůstat nemohla, protože další migranty už československá vláda nepřijímala. Kvůli odloučení od rodiny se Elefterii po Řecku vždy stýskalo, dokonce i mnohem později, to už jako manželka jiného řeckého migranta, snila o tom, že se společně do Soluně vrátí. Ale nedovolila jim to rodinná ani finanční situace. V době, kdy přišla na svět Veronika, už byla celá rodina pevně sžitá s českými reáliemi. Ale brzy měl přijít další zvrat.

Veronice byly necelé dva roky, když tatínek rozhodl, že se na nějakou dobu přestěhují do Soluně, aby se mohl postarat o svou starou babičku. Nakonec v Řecku zůstali dlouhých osm let a pro nikoho z nich to nebyla úplně růžová etapa. „Hlavně začátky byly opravdu těžké. Řecká ekonomika byla v té době na vyšší úrovni než československá, a proto se na nás někteří Řekové koukali jako na spodinu. Táta pracoval ve státní sféře jako technický dozor nad stavbami města Soluň. Díky vysokému platu nás byl schopen zabezpečit. Máma kvůli jazykové bariéře pracovala jako švadlena," vzpomíná Veronika.

Ústrky i kamarádství

Nejdříve chodila do řecké školky a pak na základní školu: „Na školku si vůbec nepamatuji, asi jsem toto období vytěsnila z paměti. Muselo to pro mě být obtížné, protože jsem vůbec nerozuměla řecky. Ani ve škole to nebylo příjemné. Setkávala jsem se s posměchem i narážkami na to, odkud pocházím. Děti mě do kolektivu příliš nepřijaly. Přesto jsem měla dvě výborné řecké kamarádky. Přátele si v Řecku našli i rodiče. Byli to také Řekové, kteří se vrátili z Československa a plynule hovořili česky."
Když prababička zemřela, otec s matkou začali připravovat návrat do Československa, kde měli oba své rodiče. Nebylo to ale snadné, protože tatínek nejdříve nemohl získat povolení k návratu. Nakonec se ale dočkal. Po osmi letech strávených v Soluni čekal Veroniku další kotrmelec. Do Čech se totiž vrátili jen na rok, během kterého si zařídili bydlení. Další rok už byli zase v Soluni, aby prodali tamější byt a vyřídili všechny potřebné formality. Až poté se natrvalo vrátili do Prahy. Neustálé střídání škol bylo pro Veroniku úmorné, v každém dětském kolektivu se objevili „dobráci", kteří jí dávali najevo, že není vítána. Kromě toho musela pořád dohánět učení. Dnes, s odstupem řádky let, už o svých řeckých peripetiích mluví s úsměvem: „Hlavně díky svým dvěma kamarádkám a jejich skutečnému přátelství jsem v Řecku prožila pěkné dětství, na které mám i krásné vzpomínky. Ještě dlouho potom, co jsme se natrvalo vrátili do Čech, se mi po obou dívkách moc stýskalo."

Řekové a Češi k sobě mají blízko

Přes všechny nepěkné zážitky prostě Veronika na Řeky nezanevřela. Podle ní jsou přátelští, pohostinní, temperamentní a rodina je pro ně na prvním místě. „Navíc jsou to velcí vlastenci, kteří jsou na svou zemi a historii velice pyšní. Také v České republice pořádá jejich komunita řecké večery, kde se všichni scházejí u tance a vína. Právě tady Veronika udržuje kontakt s tuzemskou řeckou menšinou. „Vydám se tam jednou dvakrát do roka, jinak s Řeky do kontaktu moc nepřijdu."
Zato Veroničina matka pracuje v logistické společnosti GTL, kterou založil Řek Alexandros Koranis a která zaměstnává krajany žijící v Praze i blízkém okolí.
„Já jsem spíše introvert a vždy jsem měla blíže k české mentalitě, ale miluji řeckou kuchyni, řecké pláže, řecké folklórní tance. Proto se do Řecka vracím. Jelikož jsme celé dětství jezdili na letní prázdniny na Chalkidiki, ráda teď objevuji krásu řeckých ostrovů," říká Veronika.
Podle ní se hodně změnil i postoj Řeků k lidem z „Východu". Přeci jen – už tam také dokážeme utratit hodně peněz... Mnoho Čechů tráví dovolenou v řeckých letoviscích a přispívá tím místní ekonomice, jež se zmítá v krizi. Spousta Řeků si navíc oblíbila Prahu. „Hodně mladých lidí sem jezdí studovat medicínu, která je tady oproti Řecku na vysoké úrovni. Tisíce řeckých turistů navíc každoročně přijíždějí obdivovat naše památky. Řekové a Češi k sobě prostě mají blíž, než si mnozí myslí," upozorňuje Veronika.

Známá řecká jména

Z řecké menšiny vzešla řada rodin, v nichž vyrostly známé osobnosti, například:
Tena a Martha Elefteriadu – sourozenecké duo zpěvaček populárních hlavně v 70. letech minulého století
Kostas Samaras – zakladatel Kofoly
Jannis Samaras – pokračovatel Kostase Samarase, generální ředitel Kofoly

Řecká stopa v LeasePlanu

V LeasePlanu pracuje od letošního května, kdy posílila jeho klientské oddělení. Pochvaluje si atmosféru ve firmě i svého šéfa Petra Zárubu. „LeasePlan se navíc skvěle chová ke svým zaměstnancům, nabízí jim spoustu benefitů. Řečtinu jsem tady ale zatím nevyužila. Abych řekla pravdu, od doby, kdy jsme se natrvalo přestěhovali do Čech, už uběhla řada let a já jsem hodně slovíček zapomněla. Číst umím, psát správně gramaticky bych si však netroufla. Řečtinu tak využívám hlavně při cestách po Řecku anebo když v Praze potkám nějakého svého řeckého známého. Ale kdo ví, třeba se i mezi našimi klienty a jejich řidiči nějaký Řek časem objeví." Nebylo by to nic překvapujícího.

O tom, že řecká komunita je v Čechách hodně rozvětvená, svědčí i fakt, že Veronika není v LeasePlanu se svými kořeny osamocená. Jako key account manager tu totiž pracuje jistý Diogenis Jordanidis. Ten, jak vidno, svůj původ skutečně nezapře. Příjmení nosí po tatínkovi, Řekovi, který do České republiky, konkrétně na Jesenicko, přišel v roce 1948 s rodiči a dalšími čtyřmi bratry. Když už to umožňovala politická situace, dva z bratrů se vrátili do Řecka. Budoucí tatínek Diogenise zůstal a našel si tady manželku, která pochází z Prahy. Rodina dodnes inklinuje k řeckým tradicím. „V Čechách mám čtyři bratrance, se kterými se často vídáme a velice rádi společně navštěvujeme řecké restaurace a řecké večery, kde se oddáváme hudbě, tanci a zábavě. Právě na jedné takové akci jsem se před 24 lety seznámil se současnou manželkou Blankou, která je rovněž napůl řeckého původu. Ještě za komunistů pořádal řecké večery můj otec coby kapelník řecké kapely. Chodím na ně pravidelně od svých patnácti let," vypráví Diogenis. Řecky se učil jako malý, dnes už řečtinu nijak neudržuje, ale stále se domluví. Na dovolenou to prý stačí. Do Řecka jezdí poměrně často s manželkou i dvěma syny, 15letým Alexandrem a 12letým Andreasem. „Řecká jména jsme jim dali záměrně, ale přeci jen jsme vybrali trochu evropštější, aby to kluci měli ve škole jednodušší než já. Stejně mně všichni odmala říkají Dio a ne Diogenis. Nikde s tím nemám problémy, jen v Itálii se občas setkám s údivem. Tam mě totiž mají za boha!"

Řecká občanská válka

probíhala v letech 1946–1949. Proti sobě stála konzervativní část řecké společnosti, která měla na své straně armádu, a revoluční část vedená řeckými komunisty. Válka skončila porážkou komunistů hlavně kvůli sporům mezi jejich podporovateli – Sovětským svazem a Jugoslávií. Vinou války zemřelo na 150 tisíc obyvatel. Během konfliktu nebo po něm muselo opustit vlast přes 100 tisíc Řeků, přibližně 12 tisíc uprchlíků našlo nový domov v Československu. V první vlně v roce 1948 k nám dorazilo přes tři tisíce dětí, na přelomu let 1948 a 1949 je následovali dospělí. Po pobytu v karanténních táborech byli usídleni v příhraničních okresech severní Moravy a severozápadních Čech, ale i na Svitavsku. Zpočátku izolovaná skupina se v polovině 50. let adaptovala a postupně se Řekové rozmístili téměř po celé republice. V 70. letech 20. století žilo v celém Československu 15 tisíc Řeků, dnes se k této národnosti hlásí necelých 3500 obyvatel České republiky.

Diogenis Jordanidis
Key Account Manager

Emoce na Vltavě

V pátek 2. listopadu předal Nadační fond KlaPeto finanční dary handicapovaným dětem a jejich rodinám, které se rozhodl podpořit z výtěžku každoročního charitativního výstupu na Sněžku.

Společná starost i radost

Na palubě parníku v Praze na Vltavě se sešlo šestnáct dětí, které se musejí potýkat s následky vážných úrazů anebo se zákeřnými nemocemi. Společně s rodiči převzali symbolické šeky z rukou zakladatelů Nadačního fondu KlaPeto Kateřiny Klasnové a Jaroslava Petrouše. Dalších pět dětí, které se setkání nemohly zúčastnit, obdrželo šeky dodatečně. Rodiny využijí peníze hlavně na rehabilitace, ale také jako příspěvek na koupi auta, vozíčku, tzv. lehokola, motomedu anebo sportovní protézy. Večerem provázel herec a moderátor Saša Rašilov.

„Byla to jedna z nejemotivnějších společenských akcí, které jsem zažila," říká Petra Ochová z LeasePlanu, který KlaPeto dlouhodobě podporuje. „Tam se nesešlo šestnáct různých rodin, ale jedna velká rodina, jejíž členy spojuje tvrdá životní zkušenost. Bylo nesmírně dojemné vidět, jak nemocné anebo handicapované děti prožívají svůj velký den, jak jsou nadšené a mají radost. A vůbec největším zážitkem pro mě bylo pozorovat, jak se všichni navzájem upřímně podporují a přejí si jen to nejlepší. Často jste ani nepoznala, komu které dítě vlastně patří, protože se všichni s velkým úsilím starali o dítka společně."

Rekordní ročník

Nadační fond KlaPeto uspořádal letos už šestý ročník svého charitativního výstupu na naši nejvyšší horu. Tentokrát se pochodovalo pro malého Matýska Sivaka, který ve dvou měsících prodělal neznámé zánětlivé onemocnění a během boje o život mu musela být amputována nožička a ručička. Letošní výšlap přinesl hned několik rekordů – rekordní byl počet účastníků, počet prodaných benefičních triček, které KlaPeto prodává, i celková vybraná suma. Na Matýska a další handicapované děti se podařilo vybrat 1 240 000 korun.

Sedmý ročník proběhne jako vždy poslední květnovou sobotu, která v příštím roce vychází na 25. května. Stejně jako letos jej doplní hudební festival Handicap Fest. Už teď je jisté, že v Peci pod Sněžkou opět vystoupí oblíbená kapela The Tap Tap.

Přispívat

na transparentní účet Nadačního fondu KlaPeto můžete kdykoli během roku. Číslo účtu je: **2001375049/2010.**

Kavalírské cesty byly branou do nejvyšších kruhů

Geografický horizont středověkého člověka se odvíjel od jeho sociálního původu. U šlechty se předpokládal obzor široký, přeci jen se urození pánové měli pohybovat v evropské politice, často uzavírali i přeshraniční sňatky. Pro získání potřebného rozhledu se proto vydávali na tzv. „kavalírské cesty".

Jednou ze základních dovedností, kterou si měl šlechtic na kavalírské cestě osvojit, bylo umění šermu. Jeho výuku znázorňuje vyobrazení z roku 1570.

Cesty „na zkušenou" jako součást vzdělání šlechtice se začínají praktikovat od 15. století, samozřejmě nejdříve v těch nejvyšších patrech aristokracie. Mladíci směřovali především na zahraniční univerzity, vzdělání jako takové ale nebylo primárním cílem. Účelem bylo vedle získání životních zkušeností a kontaktů, které pak byly často udržovány po celý život, především osvojení si specificky šlechtických hodnot. V této oblasti byla Itálie či později Francie, kam hodně šlechticů směřovalo, přeci jen napřed oproti našim zemím.

Šerm i latina

Co bylo náplní těchto cest? Přirozeně naučit se základní dovednosti, jako byly jízda na koni, šerm, etiketa, později přibyly tanec, hra na hudební nástroje či kreslení. Nezřídka se vzdělávali šlechtici i v římském právu, neboť to byli právě urozenci, kdo ovládal vrcholné soudní instituce v Čechách. Od 15. století byl stále větší důraz kladen na výuku jazyků, byť zatím vzdálené byly doby, kdy si musel český šlechtic osvojit pět až šest řečí a volit je podle předmětu rozpravy: o opeře mluvit italsky, o módě francouzsky, o náboženství latinsky a o filozofii německy.

Zdrojem zkušeností nebyla jen výuka, ale i samotné cestování. Podobně jako v případě náboženských poutí a s nimi spojené produkce nejrůznějších „bedekrů", i šlechtici postupně prošlapovali určité stezky, po nichž se pak vydávali další a další. O originalitu, jak se o ni snaží cestovatelé dnes, nešlo. Smyslem bylo zhlédnout to, co již bylo jako pozoruhodné prověřeno stovkami předešlých soukmenovců. Mladíci tedy základní návod, jak tyto věci vnímat, měli. Zároveň si však, většinou za pomoci svého průvodce a učitele v jedné osobě, zvykali zážitky třídit a zpracovávat. A protože to byla především šlechta, kdo měl spravovat věci veřejné, učili se mladí kavalíři poznávat, jak tyto věci fungují v cizích zemích. Průvodci rovněž šlechtice vedli k pravidelnému zapisování těchto zážitků, díky čemuž se nám od 16. století začínají množit cestovní deníky.

Cíl: královský dvůr

Z kavalírských cest se postupně stal masový fenomén, proto byly k usnadnění výuky zřizovány tzv. rytířské akademie. Zde se soustředil veškerý repertoár, který mladí aristokraté potřebovali zvládnout, aby později obstáli. A ačkoli zde měli většinou vše pod jednou střechou, neváhali navštívit i více akademií, neboť úroveň výuky nebyla vždy stejná.

Vyvrcholením kavalírské cesty bylo přirozeně se dostat na nějaký královský dvůr. Výchova na zahraničních dvorech byla běžná zejména u synků z panovnických rodin, postupně sem však směřovaly i cesty šlechticů. Právě zde se mohli naučit vzorové chování své sociální vrstvy, přičichnout k životnímu stylu, který měli napodobovat, či se mu alespoň ve skromnějších podmínkách Čech blížit. Důležité bylo rovněž osvojení si dvorského ceremoniálu. Na příchozí z cizích zemí přitom nebyly kladené takové nároky jako na domácí šlechtice, u nichž drobné pochybení či neohrabanost mohla mít velmi negativní důsledky.

Jak dlouho trvala kavalírská cesta? To záviselo hodně na finančních prostředcích rodičů, protože o levnou záležitost rozhodně nešlo. Pokud však otcovská kapsa zůstávala otevřená, mohla trvat cesta i čtyři pět let, a šlechtic při ní procestoval doslova celou Evropu. Byť šlo o cennou investici, mohli si tento luxus dovolit jen ti nejbohatší z nejbohatších aristokratů.

Robert Novotný

Urození cestovatelé si vedli památníky, jejichž součástí byly i „reportážní obrázky". V památníku Viléma Kunáše z Machovic jsou zpodobněny prostitutky svádějící mladé muže.

Křížovka

Jsme v samém závěru posledního LeasePlan magazínu roku 2018.
Vstupte do nového roku s elánem a (více v tajence)!

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	ÚČINEK	ECHOLOT	1. DÍL TAJENKY	CIKÁN	ANGLICKY ONO	VLÁČETI	POMŮCKA: MULETA, REG, ULO, VARP	LAKOMEC	SPZ AUT KOLÍNA	ESPERANTEM OSOBA	3. DÍL TAJENKY	OBYVATEL ASIE	VONNÁ TRÁVA
DUCHAPLNOST (KNIŽNĚ)							RVÁT						
ZÁSOBA (OBECNĚ)							KOLO PARNÍKU / LLOYDOVO PŘÍZVISKO						
JENOM (NÁŘEČNĚ)					CITOSLOVCE HOUPÁNÍ / POLOHA CVIČENCE				OBILÍ SETÉ NA PODZIM / KAMENITÁ POUŠŤ				
KAM (NÁŘEČNĚ)				CESTOVÁNÍ TOVARYŠŮ / CÍRKEVNÍ BUDOVA						POTOM / KAMENITÁ SUŤ			
ZASÁHNOUT CÍL							LEVÁRNA						
	POTÁČ	ĎÁBLOVÉ / LITÍM ODEBRAT					ZASCHLÝ ROSOL Z MOŘSKÝCH ŘAS					VE VĚTŠÍ VZDÁLENOSTI	RYBÍ POCHOUTKA
ROZMĚLŇOVAČ MASA									RUDÁ BARVA				
OLIVOVNÍK (BOTANICKY)									BYLINA PODOBNÁ BODLÁKU				
LUDOLFOVO ČÍSLO			JEDNO-BAREVNÝ	JMÉNO TENISTY SAMPRASE						HLUBOKÉ ŽENSKÉ HLASY	INICIÁLY KOŘÍNKOVÉ / KRÁL ZVÍŘAT		
MÍSTO, KAM SE KLADE NOHA (HOROLEZ.)									ANTIC. HRA V KOSTKY / VE SKUTEČNOSTI				
	DRAVÝ PTÁK	NIKOLI / POTŘEBA TOREADORA			CHUŤ K JÍDLU	SÁZENKY		PODLE / NAKRMIT PASENÍM				STOČIT DO OBLOUKU	MAŠKARNÍ PLES
MÍHAT SE							OBLUDA / VELKÝ TYP ČÍNSKÉ OPERY						
OUHA			NÁHROBNÍ NÁPISY / HLAS SLEPICE								CITOSLOVCE POSMĚCHU / ÚŘEDNÍ SPISY		
ZKRATKA NÁRODNÍ LÉKAŘSKÉ KNIHOVNY				ZÁVODNÍ DRUŽSTVO / NÝBRŽ						ANGLICKÁ SPOJKA / DO TOHO MÍSTA			
2. DÍL TAJENKY													
UŠNÍ KAMÍNEK							SOUHRN PŘEDPISŮ						
TENISOVÉ PÁLKY							RAJSKÁ JABLÍČKA (ŘIDČEJI)						

LeasePlan
What's next?

Auta na CNG jsou žádaná

Hledání možností úsporných řešení v dopravě je velmi aktuálním tématem. Zajímavou možností je využití stlačeného zemního plynu (CNG) pro pohon automobilů, jehož obliba v posledních letech rychle roste.

Celosvětově je stlačený zemní plyn (CNG) nejvíce využívaná alternativní pohonná hmota a jezdí na něj již více než 22 milionů vozidel. Využití stlačeného zemního plynu pro pohon automobilů (CNG) je v současné době technologicky plně připravená, fungující a hlavně plnohodnotná alternativa v dopravě. Plynová auta mají, na rozdíl např. od elektromobilů, všechny problémy v podstatě vyřešené. Jsou dvoupalivová, tzn. dojde-li náhodou někde během cesty plyn, auto jede bez jakýchkoli problémů dál na benzín.

Patrně nejvíce viditelnou výhodou vozidel poháněných stlačeným zemním plynem (CNG) jsou jejich nízké provozní náklady, které jsou oproti tradičním pohonným hmotám přibližně poloviční. Na plyn tak jezdíte rámcově za korunu na kilometr, přičemž není žádný kvalitativní rozdíl ve srovnání s jízdou na tradiční pohonné hmoty. Pozitivním faktorem dále je, že vozidla poháněná stlačeným zemním plynem (CNG) jsou šetrná k životnímu prostředí.

Plnění stlačeným zemním plynem je časově zhruba stejně náročné jako tankování např. benzínu a je i stejně jednoduché. V České republice je nyní více než 170 veřejných plnicích CNG stanic, maximální vzdálenost mezi nimi je 100 km, přičemž minimální dojezd vozidel na zemní plyn tuto vzdálenost dalece překračuje. V samotné Praze je aktuálně 22 veřejných plnicích CNG stanic. Jejich počet však dále rychle poroste, protože Pražská plynárenská má ve stadiu konečné přípravy výstavbu dalších, které během několika málo měsíců bude uvádět postupně do provozu. Pražská plynárenská se o rozvoj využití stlačeného zemního plynu v dopravě dlouhodobě zasazuje. Staví a provozuje plnicí stanice, aby si řidiči měli kde naplnit nádrže svých CNG vozů, a dále již několik let také autopůjčovnu těchto aut, aby si je veřejnost mohla prakticky vyzkoušet. Pro úplnost je třeba uvést, že tato vozidla jsou sériově vyráběné modely renomovaných světových automobilek, a nejedná se tedy o žádné tzv. „přestavby", jak se někdy nesprávně traduje. Navíc se pro zákazníky snaží vytvářet takové podmínky, aby si CNG vozy mohli za výhodných podmínek koupit. Ve spolupráci s partnery pro ně zajišťuje výraznou slevu.

Editorial. Martin Brix, the CEO of LeasePlan Česká republika, reviews the year of 2018.
Page 3

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

Peter Tölgyesi: We are going to focus on continuous improvement in quality and services. Interview with the new Commercial Manager of Lease Plan who is coming back to the company after seven years
Pages 6–9

Clients appreciate the option to book vehicle service using the Contact Centre. Their general rate of satisfaction with this service is at around 85 % and has been increasing.
Pages 10–11

SafePlan will teach you to drive safely and economically. LeasePlan has expanded their product portfolio with the SafePlan program. It will allow drivers to learn the rules of driving safely and economically.
Pages 12–15

LeasePlan is in spotlight of clean mobility development. Representatives of the company spoke at several prestigious events in the autumn.
Pages 16–21

The Christmas has begun in Kotva. The singer Dasha with the Pajky Pajk band and the singer Matěj Ruppert were the main stars at the party organized by LeasePlan for its business partners.
Pages 22–23

GEOSAN GROUP: We are successful also thanks to LeasePlan. LeasePlan has been taking care of the fleet of one of the largest building companies in the Czech Republic for three years now.
Pages 24–25

The 4th generation of BMW X5 represents another evolutionary stage of the large premium "off-road" BMW. It looks wider and more luxurious now. However, it is more important that it is arriving with novel technology initiating a new era with the brand. This technology reveals itself to you when you drive the car.
Pages 26–29

Volvo XC60 – Success recipe from the North. Take one of the best-selling cars in the car maker's history, add the best of the top model line – and get the World Car Awards Winner of 2018. Volvo XC60, featuring its typically Scandinavian character, definitely deserves this prize.
Pages 30–33

Step-by-step OMV has been modernizing their fuel station network. At OMV VIVA fuel stations you can get refreshment in gastronomic corners equipped in accordance with the latest trends.
Pages 34–35

Porsche among the high-speed Czech trains. Interiors of all Pendolino speed trains have been refurbished over the past year.
Pages 36–39

We will help with the transition to IFRS 16. LeasePlan has compiled a set of practical information for their clients in relation to the transition to new international accounting standards.
Pages 40–41

Updates in the network of contractual partners. See an overview of current updates in the list of LeasePlan contractual partners.
Page 41

New website: clearly, quickly, up-to-date. LeasePlan has a new website. Visitors are now able to find required information more easily and the company is able to provide quicker responses to clients' requests.
Pages 42–43

The registrations of new cars will remain at the last year's level. PwC experts expect a year-to-year difference between 0 % to -2 %.
Pages 46–47

My grandma Elefteria or the Greek Ups and Downs of Veronika Hamšíková. An unusual family story of LeasePlan's Client Account.
Pages 48–51

Emotions at the Vltava River. On Friday, November 2, the KlaPeto Endowment Fund presented financial gifts to handicapped children and their families. LeasePlan has been supporting the Fund for many years.
Pages 52–53

Chivalry trips used to open the gates to the highest classes. The practice of travelling to obtain experience as a part of noblemen's education began in the 15th century.
Pages 54–55

Crossword puzzle
Page 56

LeasePlan
What's next?

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Zima 2018. Šéfredaktor: Kateřina Landová. Redakční rada: Petra Ochová, Michal Červenka, Martin Brix. Texty: Pavel Hálek. Korektor: Jan Dvořák. Grafická úprava: Filip Sodomka. Produkce a obrazový redaktor: Jiří Vaníček. Foto: archiv firem a redakce. Foto na titulní straně: motorvize.cz Inzerce: Business Media CZ, s.r.o., Marcela Šolcová, Nádražní 762/32, 150 00 Praha 5, tel.: 225 351 178. LeasePlan Česká republika, s. r. o., Bucharova 1423/6, 158 00 Praha 5, P. O. Box 35 142 01, tel.: 222 829 210, 222 829 211, E-mail: info.lpcz@leaseplan.com, www.leaseplan.com

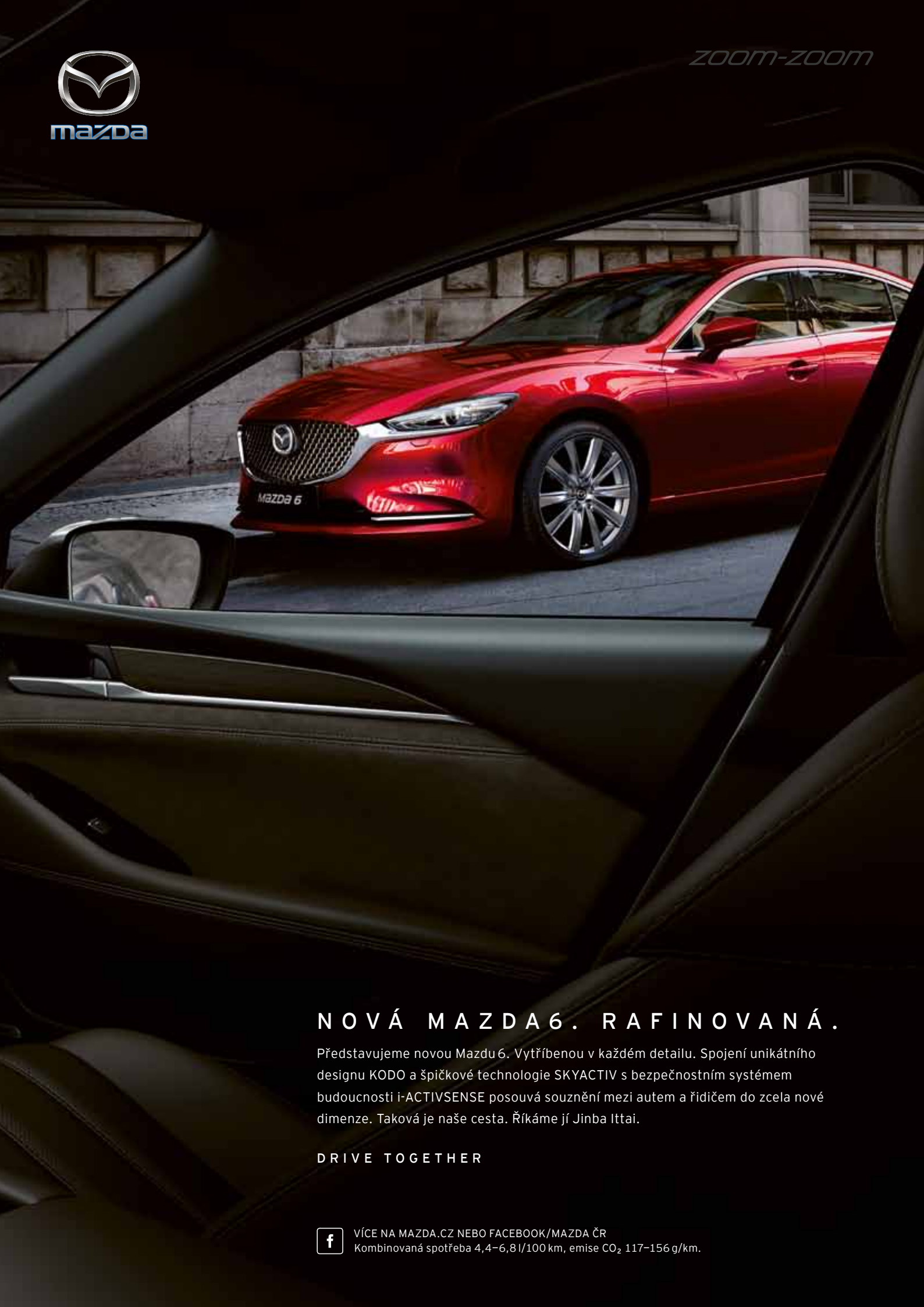
Nadělte k Vánocům cestování

Dárkový voucher za 200, 500 nebo 1000 Kč potěší každého

- lze uplatnit k nákupu produktů a služeb ČD v e-shopu i pokladnách

www.cd.cz

České dráhy
Národní dopravce



NOVÁ MAZDA6. RAFINOVANÁ.

Představujeme novou Mazdu 6. Vytříbenou v každém detailu. Spojení unikátního designu KODO a špičkové technologie SKYACTIV s bezpečnostním systémem budoucnosti i-ACTIVSENSE posouvá souznění mezi autem a řidičem do zcela nové dimenze. Taková je naše cesta. Říkáme jí Jinba Ittai.

DRIVE TOGETHER

VÍCE NA MAZDA.CZ NEBO FACEBOOK/MAZDA ČR
Kombinovaná spotřeba 4,4–6,8 l/100 km, emise CO_2 117–156 g/km.