PODZIM 2019, 19. ROČNÍK
CENA 45 KČ

LeasePlan

Magazín

CarSharing od LeasePlanu

Řiďte své flotily poolových vozidel chytře a pohodlně!

V zajetí rychlosti

Rychlostní rekordy jsou staré jako samotný automobilismus

Nový reporting MyFleet

Přehledné informace o autoparku v moderním online prostředí

RENAULT
Passion for life

Renault **MEGANE**

Technologií k úspěchu

3 karosářská provedení

Spotřeba od 4,4 l / 100 km

Nová generace motorů Blue dCi a TCe

Nabídka je pouze informativní a není závaznou nabídkou k uzavření kupní smlouvy. Renault MEGANE: spotřeba 4,5–6,4 (l/100 km), emise CO_2 119–148 (g/km); Renault MEGANE Grandtour: spotřeba 4,5–6,4 (l/100 km), emise CO_2 119–148 (g/km); Renault MEGANE GrandCoupé: spotřeba 4,4–6,3 (l/100 km), emise CO_2 117–142 (g/km). Uvedené spotřeby paliva a emise CO_2 jsou změřeny metodikou stanovenou dle platných právních předpisů vyžadovaných pro homologaci vozidla. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní.

renault.cz

Obsah

4 **LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu
6 **Služby LeasePlanu**
MyFleet – online reporting bez kompromisů
8 **Služby LeasePlanu**
Doba papíru skončila, LeasePlan digitalizuje dokumenty
10 **Služby LeasePlanu**
S poolovými vozidly vám pomůže moderní carsharing
12 **Téma magazínu**
V zajetí rychlosti
18 **Rozhovor magazínu**
Peter Škoda: CarNext.com chce být výrazným hráčem na trhu ojetin
22 **Čistá mobilita**
Rozdíly v nákladech na provoz elektromobilů a konvenčních aut se snižují
24 **Očima expertů**
O elektromobilitu je zájem, brzdou jsou ale vysoké pořizovací ceny
27 **LeasePlan podporuje**
Čísla potvrzují: recyklace firemních elektrospotřebičů vede k velikým úsporám
28 **Test LP magazínu**
Volkswagen Passat – Více komfortu a asistence
32 **Test LP magazínu**
BMW 3 Touring – Prostor pro zábavu
36 **Klient LeasePlanu**
TOKOZ: Důležitá je pro nás předvídatelnost nákladů
38 **Dodavatel LeasePlanu**
Firma Lak Racing otevřela v Plzni moderní servisní autocentrum
40 **Daňový sloupek Petra Maška (67. část)**
Osvěžte si své znalosti –Krátký kvíz nejen pro účetní
41 **Změny v síti smluvních partnerů**
42 **Setkání s klienty**
Golfová pohoda v Mladé Boleslavi
44 **Partnerství LeasePlanu**
Premiérové závody NASCAR nadchly v Mostě tisíce fanoušků
48 **Drivers' Club**
Špičkové nanotechnologie můžete mít se slevou
50 **Příběhy LeasePlanu**
Nejdříve se bála létat, teď miluje exotiku
54 **Historie cestování**
Jak fungovala středověká nadnárodní „firma"
56 **Zábava**
Křížovka

Milí čtenáři LeasePlan magazínu,

doufám, že se Vám letní cestování vydařilo a načerpali jste během něj energii do závěrečných měsíců roku. My jsme prázdninovou dobu využili k dotažení hned několika novinek, kterými rozšíříme a zkvalitníme své služby. Seznámit se s nimi můžete na následujících stránkách.

Dočtete se například o novém reportingovém nástroji MyFleet, který Vám v atraktivní a přehledné podobě nabídne všechny potřebné informace o Vaší flotile, jednotlivých vozidlech i jejich řidičích.

S nasazením MyFleet souvisí další inovace, jejímž cílem je zásadní zjednodušení administrativy při předávání nových vozidel. Dosud jsme Vám k novým vozům posílali klasickou poštou poměrně obsáhlé složky vytištěných dokumentů. Nyní je všechny najdete v elektronické podobě na našem online portálu.

Digitalizace je symbolem naší doby, vstupuje v podstatě do všech sfér. V jednom z dalších článků se dozvíte, jak Vám pomocí moderních technologií dokážeme významně usnadnit správu poolových neboli referentských vozidel. Vyvinuli jsme k tomu chytrou mobilní aplikaci, kterou oceňují uživatelé aut i fleet manažeři.

O dalších plánech CarNext.com, evropské digitální platformy LeasePlanu pro prodej kvalitních vozidel s transparentní historií, mluví v rozhovoru náš technický ředitel Peter Škoda.

Za pozornost stojí i všechny ostatní články, ať už se zabývají zásadními otázkami, například nástupem elektromobility, anebo odlehčenějšími tématy. Mám na mysli třeba materiál o často bláznivých pokusech o překonávání rychlostních rekordů.

Přeji Vám pestré čtenářské zážitky a neméně barevný podzim!

Martin Brix
generální ředitel společnosti LeasePlan Česká republika

LeasePlan News

1 856 600

Číslo vydání

Tolik vozidel měl LeasePlan ve správě na konci letošního prvního pololetí. Jde o součet automobilů provozovaných jednotlivými národními pobočkami. Uvedený údaj je meziročně o 2,8 % vyšší a zároveň rekordní – nikdy v historii neměl LeasePlan v portfoliu více automobilů. Firma dnes působí ve více než 30 státech.

Firemní beachvolejbal byl letos pořádně horký

Na jeden z letošních nejteplejších dnů, konkrétně na pátek 29. června, připadl termín tradičního turnaje v plážovém volejbale, který LeasePlan každý rok pořádá pro své zaměstnance. V rozpáleném areálu Jeremi v pražských Stodůlkách zápolilo osm tříčlenných týmů, ostatní kolegové se ujali rolí fanynek a fanoušků. Horko bylo příšerné, teplota překračovala 35 stupňů Celsia, a tak si hráči museli před každým zápasem pořádně pokropit písek, jinak by na něm nevydrželi. Na závěr se ale všichni dočkali odměny a zaslouženého občerstvení v podobě oblíbeného grilování.

Setkání Zero Emission shrnulo trendy na poli alternativních pohonů

Ve spolupráci s automobilkou Renault uspořádal LeasePlan akci Zero Emission – interaktivní setkání odborníků z oblasti alternativních pohonů. Proběhlo 12. září v MAKRO Akademii v Praze. Před reprezentanty významných společností hovořili zástupci LeasePlanu o svých zkušenostech s nasazováním elektromobilů do firemních flotil a prezentovali jim své analýzy nákladů na provoz elektrických vozidel v porovnání s auty na tradiční pohon či na CNG. Hosté se seznámili také s aktuální nabídkou na trhu v oblasti nabíjecích stanic, konkrétně s tzv. wallboxy vhodnými pro domácnosti a kancelářské budovy. Na závěr setkání představila společnost Renault své elektromobily, které si pak zájemci mohli osobně vyzkoušet.

Největší turnaj v pétanque hostily zahrady Trojského zámku

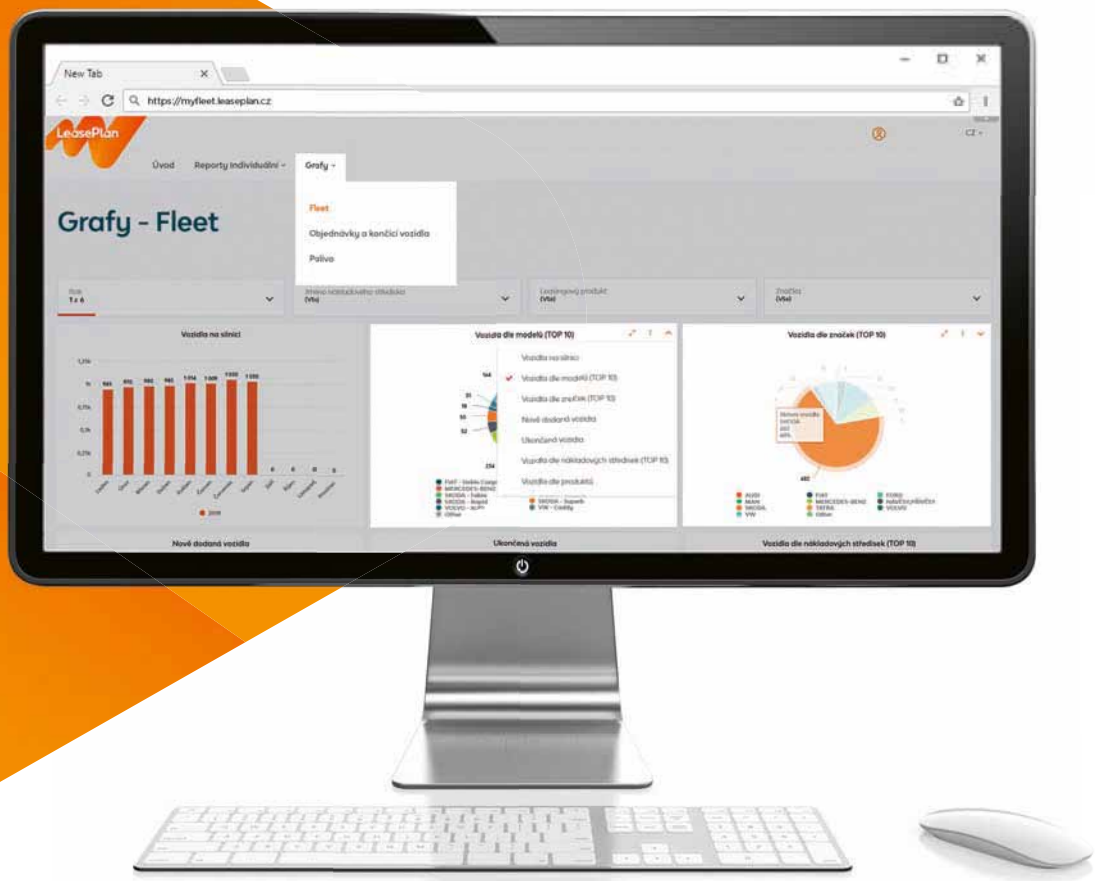
Za krásného slunečného počasí proběhl poslední prázdninovou neděli v zahradách Trojského zámku v Praze už 16. ročník Turnaje v pétanque Francouzsko-české obchodní komory. Každoroční setkání patří tradičně k největším turnajům v tomto sportu v České republice. LeasePlan, který s komorou spolupracuje, patří mezi jeho partnery. Letošního ročníku se zúčastnilo rekordních 330 hráčů a hráček, kteří vytvořili 110 tříčlenných týmů. Nejlépe si vedl tým složený ze zástupců firem Pilous Packaging a GM International. Velkou novinkou byla interaktivní aplikace, díky níž měli účastníci vždy aktuální přehled o programu večera, rozpisech hřišť, partnerech turnaje i ostatních hostech, které mohli přímo přes aplikaci kontaktovat.

MyFleet – online reporting bez kompromisů

Klienti LeasePlanu budou mít od podzimu k dispozici nový online reporting. Jmenuje se MyFleet a v porovnání se svým předchůdcem je mnohem přehlednější a uživatelsky komfortnější. „Jedná se o velký posun. Nový reporting poskytuje fleet manažerům komplexní informace o vozovém parku, a to v moderní podobě, která plně odpovídá dnešním nárokům," říká obchodní ředitel české pobočky LeasePlanu Peter Tölgyesi.

V reportingu MyFleet a souvisejících aplikacích najdete:

- technické parametry jednotlivých vozidel
- základní údaje o řidičích
- sjednané leasingové podmínky i rozsah služeb
- přehled končících i nově objednaných vozidel
- přehled škodních událostí
- podrobné informace o čerpání paliva, využívá-li klient palivové karty dodávané LeasePlanem



Velké množství dat obsahovala i dosavadní verze, známá pod názvem Fleet Reporting, jejím minusem ale bylo jejich uspořádání. Uživatelé měli často problém propracovat se k údajům, které zrovna potřebovali, době už neodpovídal ani vizuální styl. Nová generace reportingu takové nedostatky nemá.

Přehlednost především

Základní údaje o flotile uvidí fleet manažer ihned po přihlášení ve formě takzvaných „dlaždic". Pak může přejít k samotným reportům. Všechny jsou dostupné online, ale zároveň je lze exportovat do Excelu. Vývojáři se zaměřili hlavně na přehlednost a efektivní zpracování shromažďovaných dat. „Po pečlivé analýze jsme došli k závěru, že většina manažerů si vystačí přibližně s dvanácti reporty, které zahrnují všechna podstatná data o flotile, jednotlivých vozidlech i jejich řidičích. Vytvořili jsme z nich základní set, který program nabízí přednostně. Kdyby ale uživateli tato nabídka nevyhovovala, má k dispozici možnost individuálního nastavení. Sám si zvolí, které údaje chce zobrazit, v jakém pořadí a pod jakými filtry.

Osvědčené kombinace si může uložit a využívat opakovaně," vysvětluje Peter Tölgyesi. Nový reporting pamatuje i na klienty, kteří účtují podle mezinárodních standardů IFRS, poskytuje jim odpovídající reporty.

Interaktivní grafy

Velkou výhodou nástroje MyFleet je jeho interaktivita. Týká se to zejména grafů. Pokud uživatele zajímá nějaký detail, může si prokliknout jednotlivé sloupce grafu, a tím získá přístup do podrobnějších statistik. Oproti dřívějšímu Fleet Reportingu tak nové řešení získalo další užitnou hodnotu.

Správa řidičů

Mezi nové aplikace, které LeasePlan nabízí v prostředí svého online portálu, patří rovněž možnost editace řidičské databáze. A jde o novinku podstatnou. Dosud totiž při jakékoli změně, která se týkala řidičů, kupříkladu při předání vozidla jinému uživateli v rámci firmy, při změně telefonního čísla řidiče, při nahlášení jména řidiče čekajícího na nový vůz a podobně, musel klient tuto informaci oznámit LeasePlanu a ten podle ní upravil databázi. „Teď ji může kdykoli změnit sám fleet manažer. Má tedy řidičské údaje pod kontrolou, a tím i jistotu, že jsou všechna data vždy aktuální," dodává Peter Tölgyesi. Velkým zjednodušením je možnost hromadného importu řidičských dat do Excelu. Tím pro fleet manažera odpadá potřeba vést si zvlášť samostatné tabulky s informacemi o řidičích – nyní vše nalezne na online portálu.

Dokumenty k vozidlu

Na stejném místě LeasePlan spustí i další novou aplikaci, v níž uživatel najde elektronické kopie většiny dokumentů spojených se správou vozidel – kalkulace, potvrzení o doplňkové smlouvě, objednávky, předávací protokoly i velké technické průkazy. Vše podstatné o tomto zásadním kroku se dočtete v následujícím samostatném článku. „Věříme, že se nový reporting i všechny související online nástroje budou líbit, reakce fleet manažerů, kteří už si je mohli vyzkoušet, jsou pozitivní. Předpokládáme, že reporting budou díky jeho komfortnímu uspořádání využívat aktivněji také k interním analýzám o vývoji svých flotil, což nám pak pomůže v naší společné snaze o jejich co nejefektivnější správu. Počítáme s tím, že reporting budeme postupně rozšiřovat o další funkce, mimo jiné právě na základě postřehů samotných uživatelů," konstatuje Peter Tölgyesi.

Pro koho jsou nové online nástroje určeny

Pro všechny korporátní klienty, především pro jejich fleet manažery a další kontaktní osoby, které potřebují rychlý a snadný přístup k údajům o vozidlech, jejich řidičích, podmínkách leasingu a podobně.

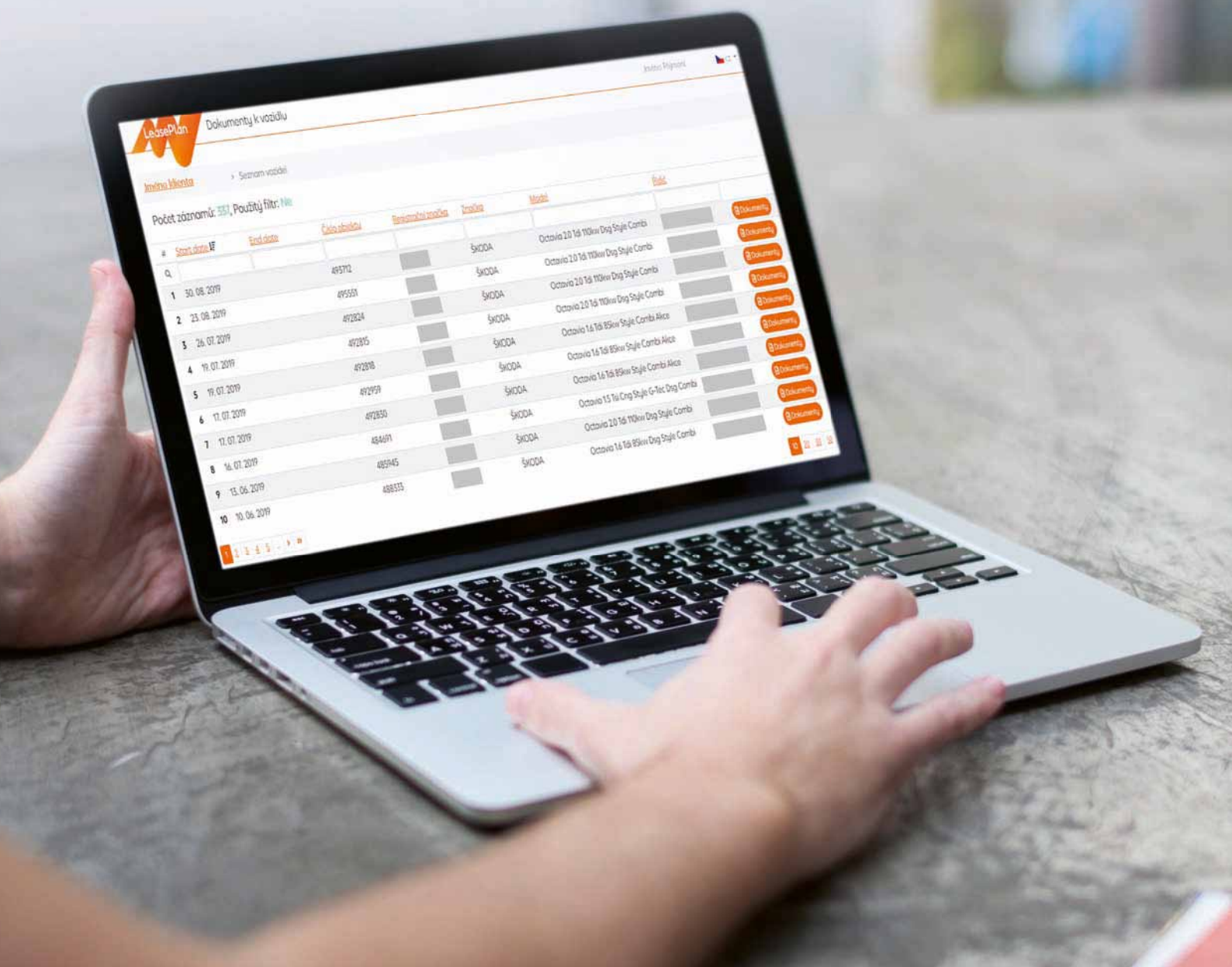
Jak se přihlásit

Snadno přes webovou stránku **https://myfleet.leaseplan.cz/.** Oprávnění uživatelé obdrží e-mail s instrukcemi pro první přihlášení. Noví zájemci se mohou obrátit na svou kontaktní osobu v LeasePlanu.

Vývojáři se zaměřili hlavně na přehlednost předkládaných údajů

Doba papíru skončila, LeasePlan digitalizuje dokumenty

V LeasePlanu končí doba papírová. Od podzimu letošního roku začne česká pobočka vést veškerou dokumentaci spojenou s dodáním vozidla výhradně v elektronické podobě. Jde o převratnou změnu, která má příznivý dopad i na klienty.



Digitalizace dokumentů zrychluje komunikaci mezi firmou a jejími klienty, šetří čas i životní prostředí

Stohy zbytečných papírů

Dosud si LeasePlan se zákazníky vyměňoval většinu dokumentů v papírové podobě pomocí tradiční pošty. Největší administrativní zátěž nastávala při předávání nových vozidel, kdy LeasePlan klientovi posílal potvrzení o doplňkové smlouvě, leasingové kalkulace, předávací protokoly k vozidlům, faktury za vozidla od dealerů a velké technické průkazy. Když si zákazník přebíral více automobilů najednou, šlo už skutečně o hodně objemné fascikly.

Tím to ale nekončilo. Odpovědná osoba na straně klienta musela podepsat potvrzení o doplňkové smlouvě a zaslat je – opět klasickou cestou – zpět do LeasePlanu. Dnes se tato procedura stává minulostí. LeasePlan bude nově zobrazovat dokumenty na svém online portálu. „Po klientech už nebudeme žádat podpis potvrzení o doplňkových smlouvách ani žádných jiných dokumentů. Stačí, že jim je zpřístupníme prostřednictvím online portálu," upřesňuje Peter Tölgyesi, obchodní ředitel společnosti LeasePlan Česká republika.

Kdykoli a přehledně

„V jednotlivých případech jsme se setkali s námitkou, že konkrétní fleet manažer je zvyklý vést si papírový archiv v šanonech a teď si musí dokumenty sám tisknout. Na online portálu ale mají manažeři dokumenty k dispozici, kdykoli je potřebují, a ve velmi přehledné podobě," dodává Peter Tölgyesi. Zjednodušení administrativy zrychluje komunikaci mezi firmou a jejími klienty. Jak říká Peter Tölgyesi, tento krok navíc uleví jednotlivým client accountům LeasePlanu, kteří se starají o zákazníky. Ušetřený čas budou plně věnovat aktivní péči o jejich vozy a řidiče.

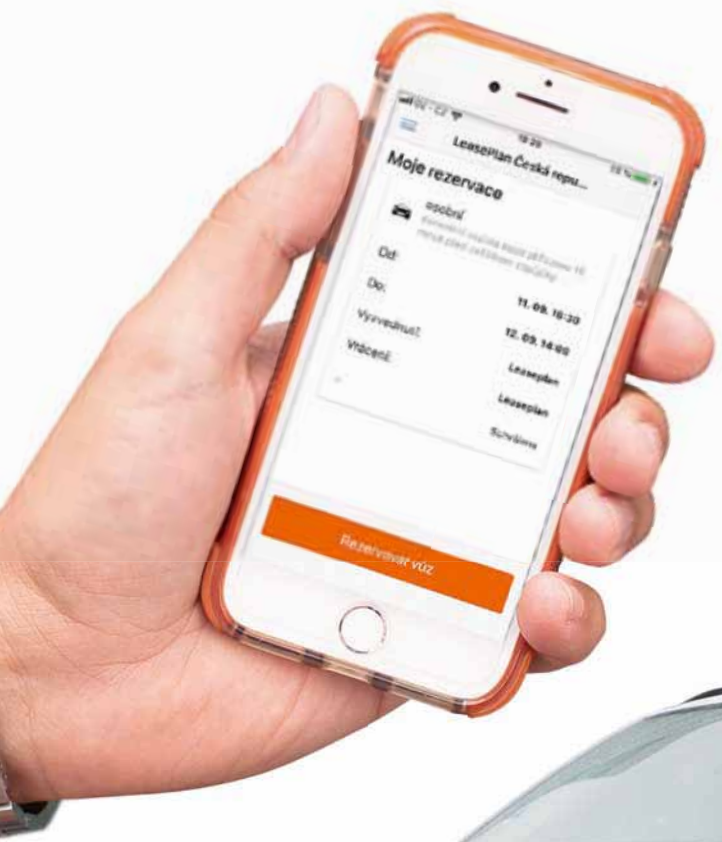
Zanedbatelné samozřejmě není ani environmentální hledisko. LeasePlan patří mezi firmy, které se aktivně zasazují o ochranu klimatu. Nahrazením tištěné podoby elektronickou tento postoj ve spolupráci s klienty naplňuje.

Veškeré dokumenty najdete na online portálu

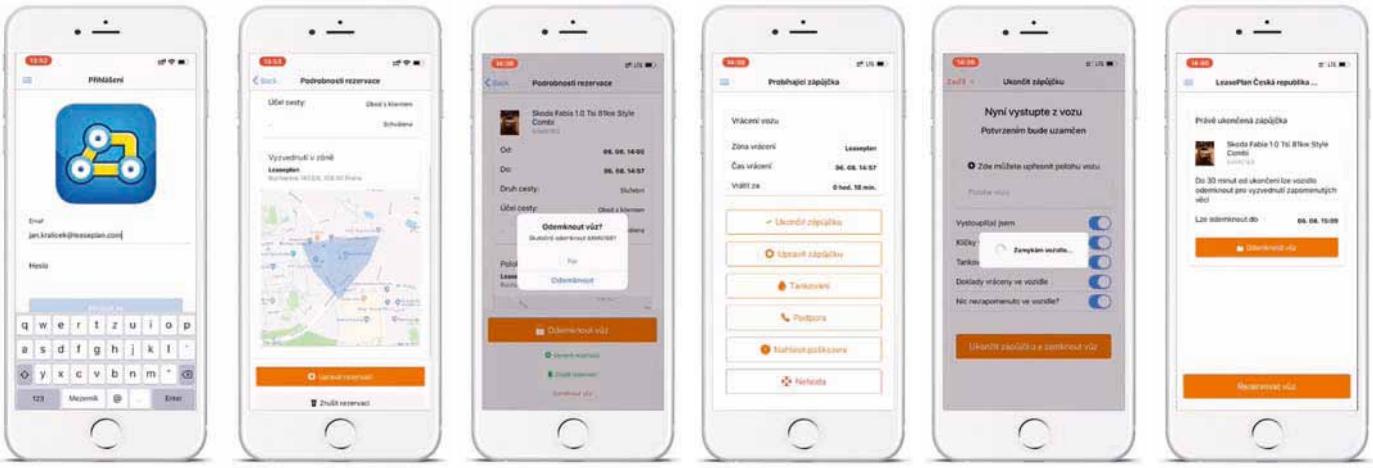
- potvrzení o doplňkové smlouvě
- kalkulaci
- předávací protokol
- fakturu za vozidlo od dealera
- velký technický průkaz

S poolovými vozidly vám pomůže moderní carsharing

Poolové neboli referentské vozy bývají nezbytnou součástí větších firemních flotil. Zaměstnanci se o ně střídají podle potřeby. Jenže správa takového autoparku přináší spoustu starostí s rezervací vozidel, jejich údržbou, řešením pojistných událostí... Fleet manažeři by mohli vyprávět.



Jak to funguje



1. v aplikaci si zarezervujete vůz

2. obdržíte informaci o připravenosti vozu a jeho umístění

3. v aplikaci odemknete vůz

4. jezdíte, můžete používat standardní klíč

5. klíče necháte v autě, přes aplikaci zamknete vůz

6. ukončíte rezervaci vozu

Právě flotilovým manažerům, ale i samotným uživatelům tyto činnosti významně usnadní moderní carsharingové řešení LeasePlanu. Jeho základem je chytrá mobilní aplikace. Řidiči si díky ní vozy nejen rezervují, ale i odemykají. Nástroj už prověřilo několik klientů a jejich zaměstnanci si jej nemohou vynachválit.
Aby služba byla funkční, je třeba jednotlivé vozy osadit jednoduchým zařízením, které pak komunikuje se smartphony a odesílá data potřebná ke správě flotily. LeasePlan nabízí službu ve dvou variantách. Základní verze nazvaná **CarSharing Standard** zahrnuje montáže jednotek do vozidel, vedení elektronické knihy jízd, přístup k mobilní aplikaci fungující jak v prostředí Android, tak v prostředí iOS, přístup k odpovídající webové aplikaci a také proškolení fleet manažera. Rozšířená varianta **CarSharing Plus** navíc obsahuje zajištění procesů spojených s běžnou údržbu vozidla, s řešením pojistných událostí i sezonním přezouváním pneumatik, ale také čtvrtletní mytí automobilu včetně interiéru.
„Jsme velice rádi, že jsme se mohli podílet na vývoji carsharingu pro naše klienty," říká Jan Králíček, vedoucí oddělení Mobility, které se významně podílí na sledování trendů a aplikování osvědčených řešení na trhu do služeb LeasePlanu.
„V blízké budoucnosti chceme přicházet s dalšími zajímavými projekty, které usnadní našim klientům každodenní užívání vozidla a správu vozového parku."

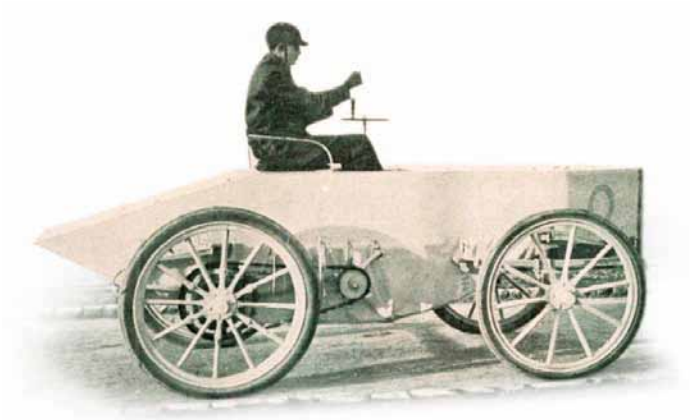
Detaily o carsharingu a podmínkách jeho provozu vám sdělí vaše kontaktní osoba v LeasePlanu. Neváhejte a začněte řídit flotilu poolových vozidel chytře a pohodlně!

Co všechno získáte s carsharingem od LeasePlanu

- jednoduché sdílení vozidel v rámci vaší firmy
- vaši řidiči si nebudou muset složitě předávat klíčky a dokumenty k vozu
- možnost vyzvednutí a vrácení automobilu 24 hodin denně
- možnost parkovat mimo pokrytí datovou sítí i v podzemních garážích
- pohodlné ovládání pomocí mobilní, případně webové aplikace
- vedení elektronické knihy jízd
- zefektivnění využití poolových vozidel
- přehled o zápůjčkách na jednom místě

V zajetí rychlosti

Rychlostní rekordy jsou staré jako samotný automobilismus. Věděli jste, že prvním autem, které pokořilo rychlost 100 km/h, byl elektromobil? A že poslední rychlostní rekord odolává dlouhých dvacet let?



Francouzský závodník Gaston de Chasseloup-Laubat rozjel svůj elektromobil na závratnou rychlost 63,13 km/h.

Osmnáctý prosinec 1898 se zapsal do historie jako den, kdy padl první rychlostní rekord. Francouzský závodník Gaston de Chasseloup-Laubat rozjel svůj elektromobil na závratnou rychlost 63,13 km/h. 12. 10. 1997, tedy o 99 let později, pokořil Andy Green v kokpitu vozu Thrust SSC rychlost zvuku. Na pláni nevadské pouště jel rychlostí 1228 km/h. Od té doby nebyl nikdo rychlejší!

První rekordy psaly elektromobily

Touhu po rychlosti má lidstvo v povaze. Závodilo se na velbloudech i na koních, ta nejrychlejší zvířata měla cenu zlata. Bylo jasné, že o rychlost půjde i u aut. Přitom jejich konstruktéři, a první jezdci zároveň, to měli zatraceně těžké. Třeba Karl Benz, vynálezce a konstruktér prvního automobilu s benzínovým motorem, měl oficiální zákaz od oblastního policejního rady jezdit ve městě vyšší rychlostí než 6 km/h a mimo město 12 km/h. V memoárech ale prozradil, jak se s tím vypořádal. Radu pozval k sobě do dílny a pak na projížďku. Když jeli ve městě za mlékařským povozem, tak po deseti minutách drkocání mu policejní rada řekl, že dost bylo zákazu, ať ho předjede a ukáže mu, co jeho auto umí… Konstruktéři a novopečení majitelé aut pak začali s auty závodit. První oficiální rychlostní rekord patří Gastonu de Chasseloup-Laubatovi, který se tak nesmazatelně zapsal do historie. Navíc s elektromobilem jménem Jeantaud Duc. Rekord mu však nevydržel příliš dlouho. Na dálku soupeřil s Belgičanem Camillem Jenatzym a jejich rekordy se často měnily v řádech dnů, ani ne týdnů. A právě Jenatzy se svým vozem La jamais contente, v překladu „Pořád nespokojená“, překonal v roce 1899 rychlostní hranici 100 km/h! A i to byl elektromobil…

S rychlostí rostlo riziko

O pět let později už ale samotný Henry Ford rozjel svoje auto na 147,05 km/h a spalovací motor byl tak poprvé na špici. Nevydrželo mu to ale příliš dlouho… Za dva roky ho totiž překonal parní automobil Stanley Rocket Racer, který Američan Fred Marriott dokázal rozjet na rychlost 205,44 km/h! S rostoucí rychlostí se samozřejmě zvyšovalo i riziko. Z prvních aut dokázal člověk v kritickém okamžiku ještě vyskočit, ale pak už to nešlo. První oficiální obětí rychlostních rekordů je John Godfrey Parry Thomas. Chlápek, který razil heslo: „Když chceš bojovat, vezmi si velký klacek,“ posouval hranice rychlosti ve svém speciálu Babs s dvanáctiválcem Liberty o objemu 26,9 l. Projektil se čtyřmi stovkami koní vypustil na Pendline Sands v dubnu 1926

Z prvních aut dokázal člověk v kritickém okamžiku ještě vyskočit, ve vyšších rychlostech už to ale nešlo

Projektil se čtyřmi stovkami koní vypustil Godfrey Parry Thomas na Pendline Sands v dubnu 1926 a světový rychlostní rekord zvýšil na 272,4 km/h.

Malcolm Campbell a jeho Bluebird překonal hranici 500 km/h na Bonnevillské solné pláni v Utahu.

Speciál Green Monster bratří Arfonsů v říjnu 1964 zvýšil světový rychlostní rekord na 698,34 km/h, následovala o několik týdnů později rychlost 863,57 km/h a sedmého listopadu 1965 padla rychlost 927,67 km/h.

a světový rychlostní rekord zvýšil na 272,4 km/h. Věděl ale, že jeho auto umí jet rychleji, a s upravenou karoserií se vrátil v březnu 1927. Měl chřipku a americký motor náhodně střílel. Atakoval rychlost 273,5 km/h, když se jeho Babs vymknul kontrole a převrátil se… Nebojácný řidič zemřel, osiřelí mechanici zakopali vrak i jezdce do písečných dun. Z místa se stala armádní raketová střelnice a nad hrobem vyrostla strážní budka.

Rodinná tradice

Pokud vám výkon 400 koní připadá na třicátá léta minulého století jako překlep, vězte, že v roce 1927 překonal stroj Sunbeam 1000 HP (ano, opravdu měl tisíc koní) rychlost 200 mil za hodinu, což odpovídá rychlosti 322 km/h. A za dalších osm let padla hranice 500 km/h, to když byly objeveny Bonnevillské solné pláně v Utahu jako ideální místo na pokoření rychlostních rekordů. Zasloužil se o to Malcolm Campbell a jeho Bluebird. Donald Campbell, Malcolmův syn, pokračoval v rodinné tradici lámání rychlostních rekordů. V srpnu 1960 dorazil do Bonneville se svým strojem Bluebird poháněným plynovou turbínou Proteus a s týmem osmdesáti lidí, flotilou servisních vozidel a tunami náhradních dílů. Měl bojovat společně se čtyřmi dalšími uchazeči o absolutní světový rychlostní rekord – Atholem Grahamem s vozem City of Salt Lake s motorem Allison, Green Monster Arta Arfonse, proudovým Flying Caduceus Dr. Ostiche a Challengerem 1 Mickeyho Thompsona se čtyřmi osmiválci Pontiac o celkovém výkonu 2800 koní. Nebohý Graham měl smrtelnou nehodu, a Ostich s Arfonsem měli problémy. Ani Bluebird nedopadl dobře. Jeho majitel se zřejmě nadýchal své zásoby kyslíku a v takzvaném kyslíkovém opojení ztratil nad svým vozem kontrolu v rychlosti zhruba 580 km/h. Převrátil se a havaroval. Z nehody unikl s prasklou lebkou, proraženým bubínkem, byl pořezaný a odřený, auto muselo být znovu postaveno. O čtyři roky později jela vylepšená verze Bluebirdu – Proteus CN7 – úctyhodných 645 km/h, což je 403 mil za hodinu. Donald byl ale zklamaný, protože cílem bylo pokořit hranici 500 mil…

Raketa na kolech

Poté, co speciál Green Monster bratří Arfonsů v říjnu 1964 zvýšil světový rychlostní rekord na 698,34 km/h, následovala o několik týdnů později rychlost 863,57 km/h a 7. 11. 1965 padla rychlost 927,67 km/h. Meta tisíc kilometrů za hodinu byla na dosah! V roce 1967 přežil Arfons v Bonneville nehodu v rychlosti 981 km/h poté, co se mu zablokovalo kolo. Mnohé by to odradilo, ale lidé jsou různí… Arfons vybavil svůj speciál sedadlem pro pasažéry a vydal se na sérii demonstračních

jízd po celém světě.
O dva roky později se ukázalo, jak moc špatný nápad to byl. Jiná demonstrační jízda v autě Super Cyclops totiž skončila strašlivou nehodou, při které zahynuli tři lidé, včetně pasažéra – reportéra televizních zpráv z Dallasu Gena Thomase. Zatímco předváděcí jízdy pro veřejnost byly okamžitě zakázány, v Bonneville se dál závodí! V roce 1970 raketa na kolech jménem Blue Flame pokořila zásadní milník tisíc kilometrů za hodinu! Ten den byly podmínky naprosto perfektní a radar nakonec ukázal číslovku 1014 km/h… Blue Flame, tedy Modrý plamen, byl opravdovou raketou. Už dávno se k atakování rychlostních rekordů nepoužívala běžná auta, ale speciály s tryskovými motory. A Blue Flame, vyrobený v Milwaukee v Reaction Dynamics, používal k pohonu peroxid vodíku, zkapalněný a natlakovaný héliem.
Jenže Thrust2 byl nakonec ještě rychlejší… Auto navrhl John Ackroyd a mělo překvapivě jen jeden motor, nicméně tryskový – Rolls-Royce Avon. 4. 10. 1983 s ním jel Richard Noble skoro 1020 km/h, což byl na dlouhých čtrnáct let nepřekonatelný rekord.

Poprvé rychlejší než zvuk

Všechno se změnilo až v roce 1997, kdy Andy Green, pilot stíhacích letounů britského královského letectva RAF, řídil „automobil", který poprvé překonal rychlost zvuku. Stroj Thrust SSC (Super Sonic Car, tedy nadzvukové auto) označil za velmi stabilní, klidný a v rozhovoru bezprostředně po dosažení rekordu řekl, že se vůbec nebál, že nebylo čeho. Andy Green to možná tvrdil i proto, že Thrust SSC je mixem auta a bojové stíhačky, poháněly ho totiž dva motory Rolls-Royce Spey 202, které jinak slouží v letadle F-4 Phantom… Běžné spalovací motory se takové rychlosti nemohou nikdy přiblížit, i když v roce 2008 stanovil Tom Burkland s vozem vlastní konstrukce nový rekord s hodnotou 669 km/h. Vůbec nejvyšší rychlost, kterou kdy dosáhl automobil, který má poháněná kola, tedy neženou ho trysky, podobně jako letadlo, je 738 km/h. Je z roku 2001 a patří Donu Vescovi. I on byl jezdcem a konstruktérem v jedné osobě, jeho vůz měl ale místo pístového motoru turbínu. A věděli jste, jaký je nejrychlejší elektromobil? Ne, Tesla to vážně není… Je to Venturi VBB-3, jež má tři tisíce koní, dvě převodovky a v análech rychlostních rekordů je u něj číslovka 550.

Dlouhé čekání na nové rekordy

Andy Green je tedy stále nejrychlejším řidičem planety, ale poslední roky je jeho jméno spojené s projektem Bloodhound, což je auto, které by mělo jet 1600 km/h. Podmiňovací způsob je na místě, protože společnost Richarda Nobleho (ano, to jméno tady již zaznělo) slibuje pokoření rekordu poslední čtyři roky, ale v reálu se potácí na hranici přežití. „Tohle auto je kříženec mezi stíhačkou, formulí 1, kosmickou lodí, člunem a raketou," vysvětluje Conor La Grue, bývalý zbraňový inženýr Královského námořnictva a dnes hlavní inženýr Bloodhoundu. „A je jasné, že ten projekt něco stojí," dodává Andy Green a přiznává, že to čekání je dlouhé, že problémy se řetězí, ale že na to určitě dojde. A pak chytře mění téma a vypráví, jaké to je řídit auto, které jede

Thrust SSC
(Super Sonic Car – nadzvukové auto)

Rychlost zvuku v automobilu poprvé překonal Andy Green, pilot stíhacích letounů britského královského letectva RAF, bylo to v roce 1997

Bloodhound je kříženec mezi stíhačkou, formulí 1, kosmickou lodí, člunem a raketou.

rychlostí vyšší než zvuk.
„V roce 1997 jsme překročili rychlost zvuku zhruba o 25 km/h. Byli jsme těsně nadzvukoví. Teď chceme rychlost zvuku překročit o 400 km/h. Dojmy při rychlosti 1600 km/h budou úplně jiné než při 1228 km/h. Zrychlení z nuly na stovku za čtyři sekundy znamená 25 km/h za sekundu. Bloodhound bude zrychlovat s přetížením 2 G, což je 64 km/h za sekundu. Tohle auto dá větší přetížení po delší časový úsek než kterékoli jiné auto v historii."

Ještě horší je zpomalit

Působivé, že? Andy Green říká, že ještě horší ale bude bezpečně zpomalit. Bloodhound vyvine maximálně 3 G, což odpovídá zpomalení téměř o 100 km/h za sekundu. To je stejné, jako kdybyste jeli stovkou a zastavili za jedinou sekundu – většina lidí by to vnímala jako slušný náraz. „Jednu míli urazím za 3,6 sekundy. Kilometr za 2,2 sekundy. To bude působit hodně dramaticky. Musím precizně trefit brzdný bod na konci měřené míle, protože potom mám na zastavení jen 8,8 km. To sice vypadá jako dostatečná rezerva, ale zaspat o dvě sekundy znamená, že se připravíte o 800 metrů brzdné dráhy."
A pak vypráví, že na vyschlém povrchu v Hakskeen, kde se má rekord uskutečnit, bude mít Bloodhound pod hliníkovými koly úplně jiný povrch než v Bonneville. „Pojedeme po něčem, co se blíží sněhu a ledu. Na celohliníkových kolech. Ve 480 km/h budu mít proudový motor na maximu a připojím plný tah raketových motorů. Nejspíš bude nestabilní… Směr ale korigovat nelze, protože nevíme, jak to auto bude reagovat. A vyrobit simulátor by bylo stejně drahé jako celé auto. Já mám ale tu nejlepší kvalifikaci na světě, kariéru stíhacího pilota. To je kombinace řízení závodního auta a létání. Z devadesáti procent musíte vědět co čekat a z deseti procent na to umět rychle reagovat."
Tak, tohle je minulost a budoucnost rychlostních rekordů. Je to bláznivé, šílené a zároveň vzrušující. Rychlostní rekordy jsou stejně staré jako samotný automobilismus. Touhu po rychlosti má lidstvo zkrátka v povaze…

VŽDY ROBUSTNÍ
NYNÍ I STYLOVÁ

NOVÁ L200

Již od **698 350** Kč

Kombinovaná spotřeba 7,5 – 7,9 l/100km, emise CO_2 198 - 206 g/km (norma NEDC).
Vyobrazení jsou pouze ilustrativní. 5 let záruka.

www.mitsubishi-motors.cz

MITSUBISHI MOTORS
Drive your Ambition

Peter Škoda:

CarNext.com chce být výrazným hráčem na trhu ojetin

CarNext.com je celoevropskou digitální platformou LeasePlanu pro prodej ojetých vozidel s transparentní historií. Firma předpokládá růst zájmu o kvalitní ojetiny a hodlá vybudovat z CarNext.com důležitého hráče na tomto poli. Platí to i pro Českou republiku. V rozhovoru pro magazín tento záměr potvrdil Peter Škoda, technický ředitel tuzemské pobočky LeasePlanu.

Plánovanému razantnímu navýšení prodejů by měly pomoci očekávané změny na automobilovém trhu, ale i zbrusu nový moderní showroom ve Vestci u Prahy, jehož otevření se chystá před letošními Vánoci.

CarNext.com se vymyká na trhu tím, že nabízí výhradně vozy ve velmi dobré kvalitě a s jasně prokazatelnou minulostí. V České republice se soustředí přednostně na prodej vozidel vrácených klienty LeasePlanu po operativním leasingu. Bude se na tom něco měnit?
Základní pozice CarNext.com zůstává – nadále budeme nabízet kvalitní ojeté automobily od prvního majitele, s transparentní historií a maximálně pět let staré. V České republice jsme se dosud skutečně orientovali takřka výhradně na vozy LeasePlanu vrácené po operativním leasingu. To teď chceme změnit a rozšířit počet partnerů, pro které budeme prodej vozidel zprostředkovávat. Půjde především o firmy s velkými flotilami, třeba banky, autopůjčovny, ale také o importéry vozů i samotné automobilky. Zdůrazňuji, že pro ně budeme prodej vozidel zprostředkovávat. Nepůjde o klasický výkup automobilů, tedy o princip, na jakém fungují tradiční bazary – levně koupit, draho prodat. Naším ziskem bude předem dohodnutá odměna neboli service fee za každý vůz.

Nové prodejní místo ve Vestci u Prahy chceme otevřít ještě před Vánoci

Proč by ale zrovna importéři nebo automobilky měli prodávat přes vás?
Protože vědí, že celý proces zprostředkování prodeje automobilu máme výborně zvládnutý. V našem pojetí začíná už v okamžiku, kdy klient vrátí vůz po leasingu na odstavnou plochu. Následuje řada kroků, jejichž smyslem je zajistit, aby zájemce o koupi měl jistotu, že vozidlo je ve výborném stavu, řádně zkontrolováno a neskrývá žádná nepříjemná překvapení. Než vůbec zařadíme automobil do nabídky, prověříme u něj 228 položek. To je postup závazný pro všechny naše subjekty napříč celou evropskou strukturou CarNext.com. Taková důslednost se pak odráží v poptávce po vozech, ale i v ceně, za které je dokážeme prodat. Pro zmiňované typy společností není snadné a ani efektivní zvládat tuto náročnou proceduru na takovéto úrovni vlastními silami, proto jsou rády, že mohou spolupracovat se spolehlivým partnerem, který to udělá za ně.

Neriskujete ale, že se tím do vaší nabídky dostanou i vozy s problematickou kvalitou?
Podstatné je, že budeme zprostředkovávat prodej vozidel pouze od renomovaných společností, které nám jsou schopny poskytnout stejné množství informací o vozech, jako je tomu v případě LeasePlanu. Podmínkou tedy je, že budeme znát veškerou servisní historii automobilů. Uvědomujeme si, že v byznysu s ojetými vozy hraje velikou roli důvěryhodnost. Právě na ní je založena naše strategie a v tomto ohledu nebudeme nic měnit. CarNext.com bude v konkurenci tradičních prodejců i nadále vynikat vysokou transparentností.

Jak velký potenciál na trhu vidíte?
Máme ambici stát se dealerem ojetých vozidel, kterého bude široká řidičská veřejnost vnímat jako velkého hráče na trhu s ojetinami. V současnosti prostřednictvím CarNext.com v České republice zobchodujeme přibližně šest tisíc vozidel za rok. Z toho kanálem B2C, tedy konečným spotřebitelům, prodáme okolo 1200 aut. Během jednoho roku bychom chtěli počet automobilů prodaných napřímo spotřebitelům zdvojnásobit. Do dalších let pak máme mnohem odvážnější představy. Celý automobilový průmysl prochází obrovskými změnami. Už brzy začnou s velkou pravděpodobností růst ceny nových vozidel s tradičními spalovacími motory, protože automobilky do nich budou muset promítnout penalizace za neplnění přísných emisních limitů, které zavedla Evropská unie. Zároveň se odborníci přiklánějí k názoru, že po letech růstu Evropu postihnou horší časy v souladu s cyklickým vývojem ekonomiky. To vše povede k nižší poptávce po nových vozech a zejména privátní klientela zčásti přesune svůj zájem na trh s ojetinami. My na tento vývoj budeme připraveni nejen co do šíře nabídky, ale i rozsahem a kvalitou doprovodných služeb.

Které služby máte na mysli?
Už dnes poskytujeme komplexní řadu služeb v oblasti pojištění a financování vozidel. Některé zájemce překvapí, že i ojetý vůz lze financovat operativním leasingem. Mezi privátními zákazníky je větší zájem o klasické financování pomocí spotřebitelského úvěru, operativní leasing ale bude i u nich nabírat na významu – počet lidí, kteří se o tento produkt zajímají, roste. Navíc předpokládáme, že mezi odběrateli kvalitních ojetých vozidel bude přibývat podnikatelských subjektů. Bude to souviset s očekávaným ekonomickým vývojem, o němž jsme mluvili. A právě firemní zákaznická skupina má operativní leasing v oblibě. Potvrzují nám to zkušenosti z prodeje ojetých užitkových vozidel, které jsou součástí naší nabídky. Samozřejmostí u CarNext.com je profesionální poradenství při výběru vozu. Na všechna auta poskytujeme dvanáctiměsíční záruku. Spotřebitel, který si koupí vůz v rámci našeho přímého prodeje, nám navíc může do 14 dní automobil vrátit, a to bez udání důvodů. Když k tomu připočteme fakt, že všechny vozy projdou velmi důkladnou kontrolou a případnou nápravou zjištěných nedostatků včetně eventuální výměny poškozených dílů, není mnoho důvodů, proč si kupovat ojetý automobil někde jinde. Mimochodem – naše centrála pravidelně sleduje spokojenost zákazníků pomocí tzv. NPS indexu, což je obecně užívaná metodika. České zastoupení CarNext.com v posledním měření dosáhlo 98 bodů. To je zcela mimořádná hodnota nejen v rámci naší evropské sítě, ale v byznysu vůbec.

Připravujete i další služby?
Chceme být aktivní na poli e-commerce. Nejzajímavější novinkou bude určitě možnost elektronické platby. Zákazník si na našem webu vybere vůz

Než vůbec zařadíme automobil do nabídky, prověříme u něj 228 položek

Pro velké firmy budeme zprostředkovávat prodej automobilů za předem danou odměnu

a okamžitě na něj bude moci složit zálohu, která bude mít formu právní úschovy. My mu pak přistavíme automobil na místo, které si určí. Vůz si zkontroluje a pokud bude s jeho stavem spokojený, doplatí platební kartou zbytek ceny a zároveň svým smartphonem pomocí elektronického klíče odblokuje úschovu, která se převede na náš účet. Když se mu auto nebude líbit, dostane celou zálohu zpět. Velkou výhodou tedy je, že zákazník kompletní proces prodeje – od výběru vozu přes jeho objednání až po platbu –vyřeší pohodlně doma. To vše díky moderním technologiím. Novinka už funguje v některých západních zemích a u nás bychom ji chtěli nabídnout co nejdříve. Jsme přesvědčeni, že digitalizace bude jedním z hlavních trendů v oblasti prodeje ojetých vozidel.

Je web vaším hlavním prodejním kanálem?
Je to náš nejdůležitější nástroj při oslovování potenciálních kupců. Zákazník se o CarNext.com dozví třeba od svých známých, anebo narazí na naši reklamu. Když ho tyto informace zaujmou, otevře si web. Proto na něm neustále pracujeme a myslím, že splňuje velmi vysoké nároky. Neméně důležitý je ale dojem, jaký na klienta uděláme, když si neobjedná vůz přímo prostřednictvím webu, ale rozhodne si jej prohlédnout osobně ve Vestci. Tady připravujeme velkou změnu. Už letos chceme otevřít zcela nové prostory, které úroveň prodeje posunou na ještě vyšší příčku.

Co pro klienty ve Vestci chystáte?
Základní změna souvisí s velikostí. Stávající prodejní místo nabízí 200 metrů čtverečních kancelářských prostor a 2000 metrů venkovní plochy určené k parkování nabízených vozidel. Nové místo, které vzniká jen kousek od toho dosavadního, jsme pojali mnohem velkoryseji. Bude v něm k dispozici 2000 metrů čtverečních v podobě moderního showroomu, který si v ničem nezadá s prodejnami nových automobilů, a k tomu 4000 metrů parkovací plochy. To s sebou přinese větší komfort pro návštěvníky. Děláme všechno pro to, abychom naše zmodernizované logo mohli ve Vestci rozsvítit ještě před Vánoci. Dáme tak zákazníkům i sobě pěkný dárek.

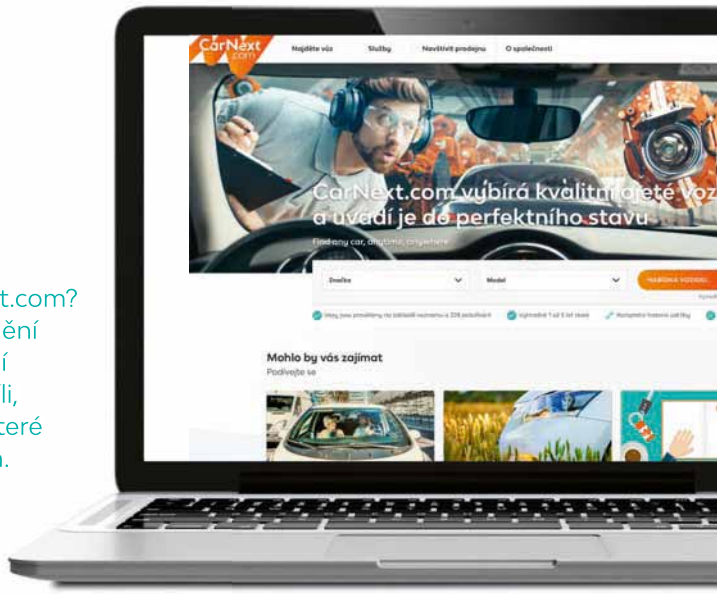
Proč nakupovat v CarNext.com

Vozy pečlivě vybereme a uvedeme do perfektního stavu
Přijímáme pouze vozy od prvního majitele staré méně než pět let a s omezeným počtem najetých kilometrů. Na všech vozidlech provádíme pravidelnou údržbu podle standardů výrobce. Jakmile si vůz vyberete, uvedeme ho do co nejlepšího stavu. Odstraníme nedostatky, jak jen je to možné, v případě potřeby vyměníme díly.

Jsme transparentní a féroví
Vůz dodáváme s kompletní historií údržby, 12měsíční zárukou a 14denní garancí vrácení peněz. Žádní zprostředkovatelé nebo přirážky prodejce.

Zajistíme financování i pojištění automobilu
Pomůžeme vám nalézt optimální možnost financování a sjednání kompletního pojištění vozidla.

Upozorníme vás na výsledky vyhledávání
Hledáte konkrétní vůz na našem webu CarNext.com? Prostřednictvím upozornění na výsledky vyhledávání vám dáme vědět ve chvíli, kdy je k dispozici auto, které odpovídá vašim kritériím.



Car Cost Index 2019
Rozdíly v nákladech na provoz elektromobilů a konvenčních aut se snižují

Elektromobily jsou v řadě evropských zemí konkurenceschopnější než kdykoli předtím, u nás jsou ale rozdíly v nákladech na užívání elektrického vozu a auta s tradičním spalovacím motorem stále velké. Vyplývá to z posledního vydání průzkumu Car Cost Index, který každoročně provádí LeasePlan. Letos se do něj zapojilo 18 zemí Evropy.

Car Cost Index

je komplexní analýzou nákladů na provozování malého až středně velkého automobilu, tedy vozu ze segmentu B nebo C. Zahrnuje všechny položky, se kterými musí motoristé počítat, a to včetně pohonných hmot, odpisů, daní, pojištění či údržby. Všechny náklady jsou průměrovány za první tři roky vlastnictví a předpokládají roční nájezd 20 000 kilometrů. Údaje vycházejí ze smluv o operativním leasingu firemních vozidel. Do výpočtů nejsou zahrnuty náklady na zaměstnance.

Studie ukázala, že v Norsku a v Nizozemsku jsou už dnes elektromobily plně konkurenceschopné z hlediska celkových nákladů. V téměř všech ostatních zemích se cenový rozdíl mezi provozováním elektromobilu a naftového či benzínového vozidla zmenšuje. Pokud bude nastolený trend pokračovat, už brzy se vyrovnají náklady na elektromobily a na vozidla se spalovacími motory ve Velké Británii a v Dánsku.

V České republice to potrvá déle. Zatímco měsíční výdaje na elektromobil u nás v průměru dosahují 847 eur, v případě benzínového vozu jde o 461 eur a v případě dieselu o 515 eur. „Důvodem nejsou vyšší náklady na provoz elektromobilů, v tomto ohledu patříme k evropskému průměru, ale fakt, že se řadíme mezi země s nejnižšími výdaji na užívání vozidel se spalovacími motory. Na Západě vyjde provoz tradičního automobilu výrazně dráž. Zároveň v těchto zemích více pokročili v podpoře alternativních pohonů. Přesto i u nás dochází k postupnému zvyšování zájmu o elektromobilitu, a to hlavně u firem, pro které je environmentální pohled důležitým hlediskem při plánování jejich flotily," vysvětluje Martin Brix, generální ředitel společnosti LeasePlan Česká republika. Tex Gunning, generální ředitel nadnárodní skupiny LeasePlan, k výsledkům průzkumu říká: „Náš Car Cost Index ukazuje, že elektromobily jsou dostupnější více než kdy jindy, a to zejména v severní Evropě, kde mají pozitivní dopad vládní pobídky. I když je příjemné pozorovat, jak se také v jiných zemích snižují náklady na provoz elektromobilů, stále je třeba udělat hodně práce, aby si vůz na elektrický pohon mohl pořídit každý. Vidíme také tendenci některých politiků odstraňovat pobídky v rámci Evropské unie, což výrazně zpomalí boj proti změně klimatu a špatné kvalitě ovzduší v našich městech. Vlády v celé Evropě se naopak musí zavázat k dlouhodobým ekologickým pobídkám a k financování projektů v oblasti infrastruktury, díky nimž se elektromobily stanou rozumnou volbou pro všechny řidiče."

Celkové měsíční náklady na provoz vozu podle typu pohonu

(seřazeno podle výše výdajů na elektromobil)

	elektromobil	benzín	nafta
Řecko	656 €	445 €	410 €
Velká Británie	676 €	596 €	567 €
Německo	804 €	587 €	576 €
Francie	806 €	520 €	643 €
Rumunsko	825 €	449 €	407 €
Portugalsko	833 €	527 €	595 €
Norsko	833 €	851 €	821 €
Slovensko	834 €	446 €	486 €
Švédsko	846 €	644 €	598 €
Česká republika	**847 €**	**461 €**	**515 €**
Rakousko	854 €	567 €	549 €
Švýcarsko	858 €	613 €	632 €
Nizozemsko	872 €	783 €	937 €
Dánsko	900 €	760 €	762 €
Belgie	959 €	632 €	691 €
Itálie	974 €	794 €	683 €
Španělsko	991 €	538 €	591 €
Polsko	995 €	477 €	562 €
průměr	**854 €**	**594 €**	**613 €**

Zatímco měsíční výdaje na elektromobil u nás v průměru dosahují 847 eur, v případě benzínového vozu jde o 461 eur a v případě dieselu o 515 eur

Co také vyplynulo z analýzy

- U vozidel se spalovacími motory připadá v průměru největší část celkových nákladů na odpisy (35 %), následují daně (20 %), palivo (18 %), pojištění (13 %), údržba (9 %) a úroky (5 %). U elektrovozidel tvoří největší díl odpisy (52 %), náklady ale snižují výdaje za palivo. Elektromobily také těží z nižších daní a nákladů na údržbu.

- Řízení elektromobilu je nákladově konkurenceschopné ve srovnání s řízením tradičního vozidla (míněno s průměrnými výdaji za naftovou a benzínovou verzi) v Norsku, kde jsou si tyto náklady rovny, a v Nizozemsku, kde elektromobil vychází jen o 1 % dráž. Ve Velké Británii (rozdíl 16 %) a také v Dánsku (18 %) je už konkurenceschopnost na dosah. V Česku tento rozdíl činí 74 %.

- Nizozemsko je nejdražším místem pro řízení dieselového automobilu, který přijde na 937 eur za měsíc. Registrační daň tam totiž v případě naftového vozidla může přidat až 35 % k jeho pořizovací ceně. Naopak nejlevnějším místem pro řízení dieselu je Rumunsko, kde vyjde na 407 eur měsíčně.

- Norsko je nejdražším místem pro provozování benzínového automobilu, stojí tam 851 eur každý měsíc, to je o 43 % více, než kolik činí evropský průměr. Nejlevnější zemí k řízení benzínového vozu je Řecko s měsíčními náklady ve výši 445 eur.

- Vztaženo k HDP mají nejvyšší celkové náklady pro všechny typy pohonných jednotek řidiči v Nizozemsku a Itálii, zatímco uživatelé v Řecku a Velké Británii naopak nejnižší.

O elektromobilitu je zájem, brzdou jsou ale vysoké pořizovací ceny

Přestože se Evropská komise a Evropský parlament již domluvily na nových ambiciózních cílech pro snížení emisí pro roky 2025 a 2030, v zákaznických preferencích se zatím, alespoň v České republice, nepromítly.

Petr Knap
Vedoucí partner pro automobilový sektor EY ČR a střední a jihovýchodní Evropa

V porovnání s rokem 2018 se sice snížil zájem zákazníků o vozy s dieselovým pohonem, zájem o alternativní pohony se ale významně nenavýšil. Čtvrtý ročník průzkumu společnosti EY mezi českými řidiči ukázal, že zájem automobilových zákazníků o koupi elektromobilu naopak již třetím rokem stagnuje.
Z průzkumu vyplývá, že pořízení elektromobilu je pro většinu individuálních zákazníků stále příliš drahou záležitostí a bez podpory ze strany státu nebo významného snížení cen se touto cestou nevydají.

Pomohly by dotace nákupní ceny

Čeští řidiči výrazně upřednostňují pro pohon svého vozu benzín, preference se v tomto ohledu oproti roku 2018 nezměnily. Významný pokles sice zaznamenal diesel, který za preferovaný pohon příštího vozu označilo pouze 18 % respondentů (oproti 25 % v roce 2018). Nicméně tento posun nebyl ve prospěch alternativních pohonů, jak by se dalo očekávat, ale zejména ve prospěch kategorie „dosud se nerozhodlo". Vůz s plně elektrickým pohonem by byl primární volbou pro 3 % respondentů.

Jaký pohon si čeští zákazníci vyberou pro svůj příští automobil?

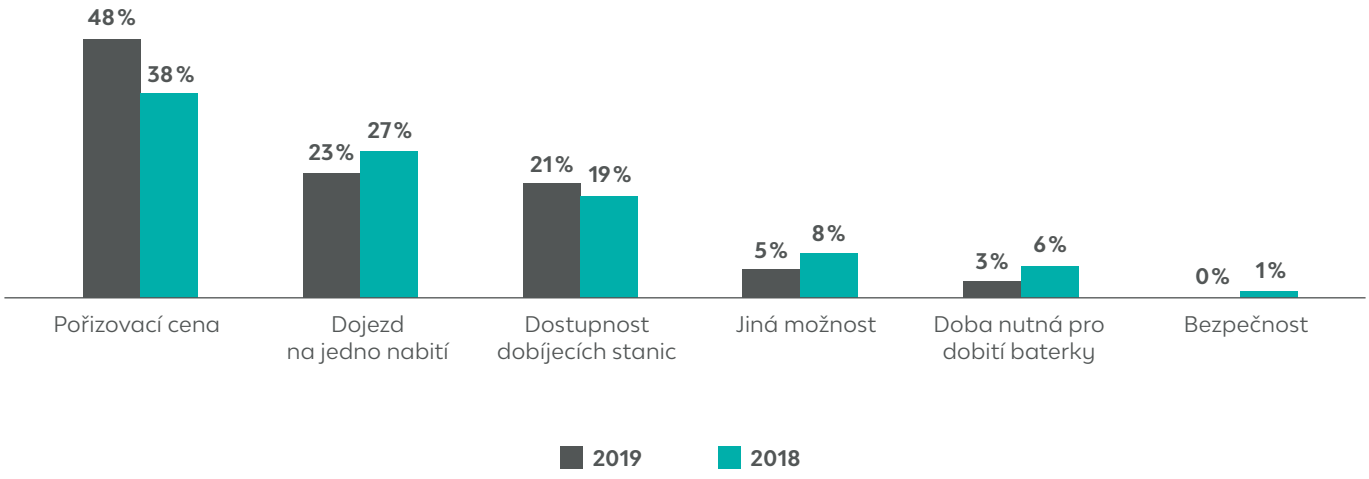
Benzinový	Dieselový	Hybridní	Elektrický	Plynový (CNG/LPG)	Dosud se nerozhodlo
43 %	18 %	5 %	3 %	4 %	27 %
(40 %)*	(25 %)*	(4 %)*	(2 %)*	(5,5 %)*	(22 %)*

* Odpověď respondentů v roce 2018.

Přestože reálný zájem o elektromobily každým rokem mírně roste, zůstává stále nízký. Pokud jsou nicméně řidiči dotázáni na eventuální zájem o využívání elektrického vozu v budoucnu, je jeho pořízení za určitých podmínek nakloněno více než 60 % řidičů. Patnáct procent českých řidičů dokonce říká, že si elektromobil v budoucnu určitě chce pořídit, jen čeká na vhodný produkt. Toto rozložení preferencí je nicméně již třetím rokem velmi podobné. O elektromobilitu mezi českými řidiči tedy výhledově zájem je, ale doposud se ho nedaří zhmotnit ani promítnout do preference typu příštího pořizovaného vozu. To, že je elektromobil v dnešní době ještě příliš drahá záležitost, ukazuje fakt, že 48 % řidičů označilo vysokou pořizovací cenu jako hlavní překážku koupě elektromobilu. To je ještě o 10 procentních bodů více než v loňském roce a negativní vnímání tohoto faktoru tedy významně roste. Důvody jako dojezd na jedno dobití, dostupnost dobíjecích stanic nebo doba nutná pro dobití baterie jsou pro řidiče podstatně méně důležité.

Peníze jsou hlavní překážkou, ale také hlavním důvodem pořízení elektromobilu – řidiči o něm uvažují zejména kvůli nižším provozním nákladům

Jaká vlastnost elektromobilu vás nejvíce odrazuje od jeho nákupu?



Elektromobilita, jako každá zásadně nová technologie, je pro výrobce investičně a výrobně náročná. Predikce sice předpokládají, že přibližně v roce 2025 se vyrovnají náklady na vlastnictví elektromobilů s konvenčními vozy, pořizovací ceny nicméně zůstanou ještě nějakou dobu výrazně vyšší. Do té doby může hrát významnou roli v rozšíření elektromobility stát.

Většina respondentů uvedla, že by se jejich zájem o koupi elektromobilu zvýšil, pokud by stát dotoval nákupní cenu. Účinnou formou podpory by dále bylo rozšíření sítě dobíjecích stanic (zvýšilo by zájem 44 % českých řidičů) a úlevy na daních a poplatcích (32 % řidičů). O něco méně účinná by byla opatření umožňující zvýhodněné parkování ve městech či vyplacení šrotovného za předchozí vozidlo. Pouze pětina českých řidičů by zájem o elektromobil neměla, ani pokud by ji stát takto podporoval.

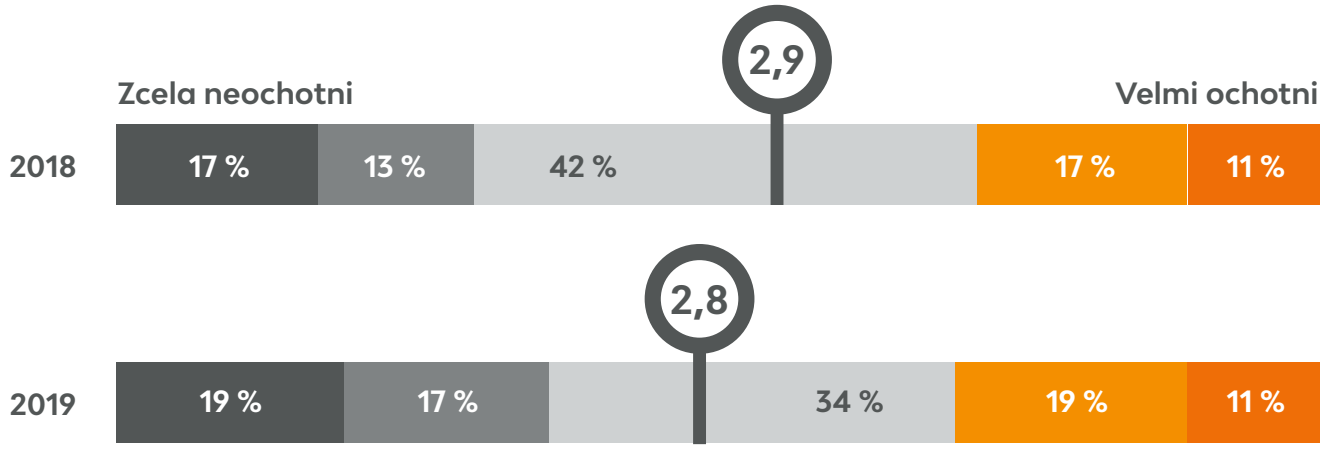
Peníze jsou nejen hlavní překážkou, ale také hlavním důvodem pořízení elektromobilu – řidiči o jeho koupi uvažují zejména kvůli nižším provozním nákladům (45 % respondentů). Hned na druhém místě jsou ekologické aspekty – nižší emisní a hluková zátěž, kterou za hlavní důvod zájmu uvádí třetina českých řidičů. Až za ekologickým provozem jsou kritéria jako výkonnost vozidla, design a prestiž, pobídky státu nebo plánované regulace.

Za služby konektivity se řidičům nechce platit

Obdobná situace jako s elektromobily panuje u českých zákazníků také ve spojení s konektivitou neboli službami souvisejícími s připojením automobilu na internet a se sdílením dat. Zákazníci o využití služeb mají zájem, ale za služby si převážně nechtějí připlácet. Při dotázání na služby související s připojením vozu na internet je zřejmé, že zákazníci mají vyšší zájem o již rozšířená řešení.

Naprostá většina řidičů by využila funkce související s informacemi o dopravní situaci, monitoringem a zabezpečením vozu. Polovina respondentů by chtěla pomocí svého vozu také platit a využívat ho jako elektronickou peněženku, ať už pro úhradu parkovného, dálničních poplatků nebo plateb za tankování. Z novějších konceptů je pro řidiče celkem zajímavé například doručování zboží a zásilek do kufru svého vozu, které by ocenilo 16 % řidičů. Připojení vozů na internet se stává standardem, který zákazníci očekávají. Je nicméně stále velmi složité zákazníky zaujmout nějakou dodatečnou službou natolik, aby si byli ochotni za ni připlatit.

Byli byste ochotni si při příští koupi vozu připlatit za služby související s připojením na internet?



Čtvrtý ročník průzkumu

mezi českými řidiči provedla společnost EY ve spolupráci s agenturou STEM/MARK v březnu a dubnu letošního roku za účelem zjištění aktuálních trendů při nákupu nových i ojetých vozidel a zjištění názorů zákazníků na některá možná inovační řešení automobilového průmyslu. Do hlavního průzkumu bylo zařazeno 509 respondentů z České republiky, 500 respondentů ze Slovenska, 510 respondentů z Polska a 500 z Maďarska, kde průzkum proběhl závěrem roku 2018. Podmínkami pro zařazení do průzkumu bylo vlastnictví řidičského průkazu, pravidelné užívání automobilu a věk v rozmezí 20–60 let.

Výsledky demonstrují hlavně odlišné názory jednotlivých skupin zájemců nejen napříč národními trhy, ale také v mezinárodním srovnání. Letošní ročník průzkumu se zaměřil na potřeby a preference při nákupu automobilu, možnosti prodeje vozidel po internetu, způsoby nákupu a financování vozidla, preference motorového agregátu nebo očekávání spojená s autonomními vozy. Sledován byl i pohled na sdílení informací o vozidle a stylu řízení, elektromobily či carsharing.

Čísla potvrzují:

Recyklace firemních elektrospotřebičů vede k velikým úsporám

Recyklací jednoho notebooku dojde k úspoře takového množství ropy, na kterou osobní automobil ujede téměř sto kilometrů

Z Certifikátu environmentálního vyúčtování společnosti ASEKOL vyplývá, že česká pobočka LeasePlanu v loňském roce odevzdala k recyklaci 133,99 kilogramů starého elektra. Tím uspořila 3,37 MWh elektřiny, 180,43 litru ropy, 14,65 m³ vody a 0,12 tuny primárních surovin. Navíc snížila emise skleníkových plynů o 0,72 tuny CO_2 ekv. a produkci nebezpečných odpadů o 2,96 tuny. Pro porovnání: jeden osobní automobil vyprodukuje za rok provozu zhruba dvě tuny skleníkových plynů a jedna čtyřčlenná domácnost ročně spotřebuje průměrně 2,2 MWh elektrické energie.

Studie ASEKOL

Studie společnosti ASEKOL, jejíchž služeb v oblasti recyklace LeasePlan využívá už několik let, posuzuje systém zpětného odběru vysloužilých elektrozařízení. Hodnotí jejich sběr, dopravu a zpracování až do okamžiku finální recyklace jednotlivých frakcí vyřazených spotřebičů do nového produktu. Pro každou frakci jsou spočítány dopady na životní prostředí. Výsledky analýzy jsou pak vyčísleny v podobě úspory ve spotřebě energie či surovin, eliminace škodlivých emisí v ovzduší i ve vodě a také snížení produkce odpadu. Závěry jednoznačně prokazují, že zpětný odběr elektrozařízení, i těch nejmenších, má nezanedbatelný pozitivní dopad na životní prostředí. Vždyť například zpětný odběr a recyklace stovky mobilních telefonů uspoří tolik energie, kolik spotřebuje moderní úsporná lednice přibližně za čtyři roky a čtyři měsíce provozu. Díky recyklaci jednoho notebooku dojde k úspoře takového množství ropy, na kterou osobní automobil ujede téměř stovku kilometrů, nebo k úspoře 392 litrů pitné vody. Stejné množství se spotřebuje třeba během třiceti cyklů myčky nádobí. V České republice je v současnosti v rámci sítě společnosti ASEKOL k dispozici více než 17 tisíc sběrných míst. To je pětkrát více než v ekologicky vyspělém Rakousku. Sběrný dvůr je u nás v každé středně velké obci. Zároveň jsou ulice a separační stání doplňovány o červené kontejnery na drobné elektrospotřebiče. Každý, kdo má zájem třídit vysloužilé elektro, si může najít nejbližší sběrné místo na www.sberne-dvory.cz nebo na

www.cervenekontejnery.cz.

LeasePlan ČR recykloval

133,99 kg elektra

Volkswagen Passat

Více komfortu a asistence

Modernizovaný Volkswagen Passat staví na svých silných stránkách, k nimž přidává dále zdokonalený komfort, pokročilé asistenční systémy autonomní jízdy a řadu dalších užitečných novinek.

Passat je bezpochyby jedním z klíčových modelů automobilky Volkswagen. Od představení první generace v roce 1974 se ho prodalo už na 30 miliónů kusů a prodejní statistiky potvrzují, že zájem zákazníků příliš neklesá. Čtyři roky po uvedení poslední generace přichází Volkswagen s prvním výraznějším faceliftem. Vnější design faceliftovaného Passatu se příliš nezměnil. Drobné změny najdete na předním a zadním nárazníku. Nepatrně se změnil i tvar předních světlometů, které nyní disponují technologií Matrix LED se světelným zdrojem skládajícím se ze 32 diod s individuálním ovládáním. Nejlépe však poznáte faceliftovaný Passat zezadu. Středu zádě vévodí velký nápis s názvem modelu a zadní LED svítilny mají kompletně novou grafiku. Významnější změny se týkají také interiéru a komfortu cestujících. Faceliftovaný Passat používá v kabině hodnotnější materiály s řadou nových ozdobných prvků. Tím nejvýraznějším je podsvětlený nápis Passat uprostřed palubní desky, umístěný přesně tam, kde bývaly před faceliftem analogové hodiny. Nově byly navrženy výplně dveří, lehce upravená je také grafika digitálních přístrojů a rovněž nový je i multifunkční volant. Na posádku teď působí kabina jednoznačně luxusnějším dojmem. Hodně se přiblížila té v modelu Arteon.

Zákazníci nového Passatu mohou vybírat se dvou nových výbavových stupňů Business a Elegance, nahrazujících výbavy Comfortline, resp. Highline. V základní výbavě Business jsou například 16" kola, kůží potažený volant a volič automatické či manuální převodovky, dešťový senzor či mlhové LED světlomety. Výbava Elegance přichází se 17" koly, komfortními sportovními sedadly vpředu, řadou ozdobných chromových prvků, třízónovou klimatizací a adaptivním podvozkem DCC u špičkových motorizací 2,0 biTDI (176 kW/240 k) a 2,0 TSI 200 kW (272 k). Výbavy je možné kombinovat s exteriérovými a interiérovými pakety R-Line či dalšími individuálními pakety z nabídky příplatkové výbavy. Samostatná zvýšená modelová varianta Alltrack zůstává v nabídce. Další novinky jsou především v nabídce pohonných jednotek. Passat přichází s přepracovaným

vznětovým motorem 2,0 TDI Evo. U této jednotky se vývojářům podařilo díky dvěma katalyzátorům SCR s dvojnásobným vstřikováním AdBlue významně snížit emise. Z uživatelského pohledu tento motor poskytuje nebývale kultivovaný a „měkký" chod a s lineárnějším nástupem točivého momentu také širší spektrum využitelných otáček. Největších technických změn ale doznala přepracovaná plug-in hybridní verze GTE. Pohonné ústrojí i nadále kombinuje zážehový motor 1,4 TSI s elektromotorem integrovaným do nově vyvinuté šestistupňové dvouspojkové převodovky DQ400E. Systémový výkon pohánějící přední nápravu Passatu GTE je 160 kW (218 k). Kromě nové převodovky byla také zvětšena kapacita akumulátorů z 9,9 na 13,0 kWh, čímž se zhruba o 50 % zvětšil normovaný dojezd. Podle metodiky měření WLTP teď zvládne Passat GTE v čistě elektrickém režimu ujet až 56 kilometrů. Prémiovější pojetí Passatu je znát také za jízdy, a to především ve zlepšeném zvukovém komfortu. Klíčovou roli v něm hrají příplatková dvojitá skla bočních oken, která jsou pro Passat novinkou. Nižší hlučnost mají také upravené pneumatiky a v případě zážehových motorizací se do interiéru, díky filtru pevných částic, přenáší méně hluku z výfukového potrubí. Hladina vnitřního hluku je zejména při vyšších rychlostech na dálnici velmi nízká. Komfortu jízdy ale pomáhají také nové asistenční systémy, zastřešené pod novou značkou IQ.DRIVE. Největší novinkou je Travel Assist, umožňující částečně automatizovanou jízdu až do rychlosti 210 km/h. K vyhodnocování aktuálních jízdních podmínek před vozem používá modernizovaný Passat nové kamery, které dokáží lépe „číst" okolí. Pozná například travnatou krajnici, ale také dokáže jemněji držet vůz v pruhu i v případě, kdy se v důsledku dopravního omezení mění bílé čáry vodorovného značení ve žluté. Systém je správně vyhodnotí a vede auto tam, kam je potřeba.

Volkswagen pojal modernizaci modelu Passat navenek umírněným způsobem, nicméně vyšší komfort, prémiovější dojem a pokročilé asistenční systémy jsou trefou do černého, protože z už tak dobrého auta dělají ještě lepšího společníka na každodenní cestování.

Komfortu jízdy ale pomáhají také nové asistenční systémy, zastřešené pod novou značkou IQ.DRIVE. Největší novinkou je Travel Assist, umožňující částečně automatizovanou jízdu až do rychlosti 210 km/h.

BMW řady 3 Touring

Prostor pro zábavu

Tradice karoserií kombi je u BMW stará již více než třicet let. Nejnovější zástupce těchto vozů slyšících na označení Touring je postavený na základě řady 3 a přináší originální kombinaci sportovního stylu a praktičnosti.

Nové BMW řady 3 Touring je tak trochu předvídatelným vozem, který se drží pojetí svých předchůdců. Je odvozené od výchozího sedanu aktuální generace řady 3 a nesnaží se za každou cenu vypadat jako čistě užitkový vůz. Má dostatek vlastního stylu a jeho spojení velkého rozvoru, dlouhé kapoty a hodně dozadu posunutého prostoru pro posádku vytváří neopakovatelné proporce naznačující jeho sportovní koncepci. Samozřejmostí je motor uložený podélně vpředu a pohon zadních kol, který může být ve vybraných verzích doplněn elektronicky řízeným pohonem všech kol. Právě tato koncepce, kterou v daném segmentu kombi střední třídy disponuje ještě pouze Mercedes-Benz třídy C T-Modell, je základem pro charakteristický sportovně laděný jízdní projev. Opírá se o optimální vyvážení mezi nápravami, vyspělé řešení podvozku a moderní regulační systémy.

BMW řady 3 Touring v nové generaci výrazně povyrostlo. Rozvor byl prodloužen o 41 mm a celková délka o plných 76 mm. Větší vnější rozměry ocení zejména cestující na zadních sedadlech, kde mají větší volnost pohybu než dosud. Objem zavazadlového prostoru se zvětšil jen o symbolických 5 l na výslednou hodnotu 500 l. U všech verzí lze zadní sedadla skládat nezávisle po částech v poměru 40:20:40. Kompletním sklopením zadních sedadel vznikne nákladový

M340i xDrive

S odstupem se objeví ještě sportovní verze M340i xDrive se zážehovým šestiválcem o výkonu 272 kW (370 k) .

prostor o objemu 1510 litrů se zcela rovnou ložnou plochou. Samotná velikost prostoru pro přepravu nákladu není ovšem v segmentu prémiových kombi rozhodujícím faktorem. Velkou roli hrají také praktické detaily, které usnadňují každodenní život. U nového BMW řady 3 Touring to je například relativně nízký práh zavazadlového prostoru nebo důmyslný systém pro bezpečné zajištění přepravovaných zavazadel proti nežádoucímu pohybu při dynamických změnách. Zajímavostí jsou například v podlaze integrované podélné lišty, které se po rozjezdu „nafouknou", a tím se zespoda přiblíží k převáženým předmětům a zásluhou svého neklouzavého povrchu zabrání jejich pohybu. Standardní výbavou je síť pro oddělení zavazadlového prostoru od prostoru pro cestující. Kromě této i dalších sítí nechybějí v nabídce ani zajišťovací oka, háčky na nákupní tašky nebo pružné popruhy. BMW nabízí pro svou novinku rozmanité způsoby přístupu do zavazadlového prostoru. Vzhůru výklopnou zadní stěnu lze otvírat elektricky, a to včetně „bezdotykové" možnosti pomocí pohybu nohy pod zadním nárazníkem. Uživatelé tuto vymoženost ocení v případě, že přicházejí ke svému vozu s rukama plnýma zavazadel. Klíček může zůstat na svém místě v kapse nebo kabelce, protože zadní výklopné víko se automaticky odjistí a otevře na povel speciálního pohybového čidla pod střední částí zadního nárazníku, jakmile zaregistruje definovaný pohyb nohy. Menší předměty lze nakládat samostatně otvíratelným oknem pátých dveří, které se odjišťuje elektricky po stisknutí tlačítka umístěného u zadního stěrače. Další aspekty nového BMW řady 3 Touring se ve velké míře shodují s již prodávanými sedany. Platí to samozřejmě i pro přední část interiéru s přístrojovou deskou, která může být osazena souborem dvojice barevných displejů s vysokým rozlišením pro přístroje a infotainment. Může je doplnit taktéž barevný projekční head-up displej, promítající nejdůležitější údaje na čelní sklo.

Od BMW řady 3 zákazníci očekávají vynikající jízdní vlastnosti, a nejinak je tomu u verze Touring, která v nové generaci disponuje extrémně tuhou karoserií, vyspělým podvozkem, klasickým uspořádáním pohonu

a vyváženým rozložením hmotnosti mezi nápravy. Na přání lze vůz vybavit aktivními tlumiči nabízejícími několik jízdních režimů. Nové kombi BMW řady 3 Touring se představilo se třemi motory, ovšem mnichovská automobilka již oznámila další dva. Zážehové motory zastupuje verze 330i vybavená dvoulitrovým čtyřválcem s výkonem 190 kW (258 k), vznětové motory pak rovněž dvoulitrový čtyřválec 320d a pak také řadový šestiválec 330d s výkony 140, resp. 195 kW (190, resp. 265 k). S odstupem se objeví ještě sportovní verze M340i xDrive se zážehovým šestiválcem o výkonu 272 kW (370 k) a potom rovněž plug-in hybridní verze, navržená v duchu evropských předpisů s kombinovanými emisemi pod 50 g CO_2 na jeden kilometr jízdy. Další motory budou následovat.

Kombi BMW řady 3 Touring je podobně jako jeho předchůdci navrženo jako sportovně laděný vůz svého segmentu nejen svým vzhledem, ale také svojí originální technikou. Jeho řízení je skutečným potěšením, protože automobil zaujme přesnými reakcemi na všechny pokyny a těžko popsatelnou chutí k jízdě. To jsou ostatně typické vlastnosti pro většinu vozů značky BMW.

Důležitá je pro nás předvídatelnost nákladů

Tradiční výrobce visacích zámků i dalších zabezpečovacích prvků TOKOZ patří mezi významné zákazníky LeasePlanu. Firma, která zaměstnává přibližně pět stovek lidí, postupně převádí na operativní leasing celou svou flotilu osobních vozidel. V rozhovoru pro LeasePlan magazín nám to řekl finanční ředitel společnosti Miloš Mrva.

Miloš Mrva
finanční ředitel společnosti TOKOZ

„Díky komplexní službě nám odpadla starost při nákupu i následném odprodeji vozidel, neřešíme pojištění ani jednotlivé pojistné případy"

Můžete stručně popsat svůj autopark?
V současnosti využíváme přibližně třiceti osobních vozidel, a to pro různé pozice ve firmě: od top managementu přes střední management, obchodníky až po obchodní zástupce. Několik automobilů jsme si pořídili jako takzvaná poolová vozidla, která jsou přidělována podle potřeby v rámci naší interní půjčovny. Navíc máme i jeden nákladní automobil a také mnoho manipulační techniky, konkrétně vysokozdvižných vozíků.

Jsou všechny vozy provozovány operativním leasingem?
Na operativní leasing přecházíme postupně a dá se říci, že 80 % osobních vozidel už je provozováno prostřednictvím operativního leasingu LeasePlanu. Zatím máme cíl přejít na operativní leasing pouze u osobních aut.

Proč jste se vlastně rozhodli pro operativní leasing?
Dříve byla všechna naše vozidla v majetku firmy. V účetnictví jsme sledovali náklady na jejich provoz, a to velmi detailně až na úroveň jednotlivých registračních značek. Za minulé roky jsme tedy dokázali velmi přesně vyhodnotit náklady. Provedli jsme analýzu a došli k závěru, že přechodem na operativní leasing sice neušetříme výraznou částku v nákladech, ale dojde k výraznému omlazení vozového parku, ke zvýšení jeho spolehlivosti a také k lepší predikovatelnosti nákladů do budoucna.

Čím vás oslovila nabídka LeasePlanu?
V rámci zadávací dokumentace byla naše představa celkem jasně popsána a společnost LeasePlan se jako jediná dokázala „poprat" se všemi našimi požadavky a za rozumnou cenu.

V čem vidíte hlavní přínos spolupráce s LeasePlanem pro podniky vašeho typu?
Velmi důležitá je už zmiňovaná předvídatelnost nákladů. Nehrozí tak náhlé výdaje za opravy typu výměny převodovky anebo za drahé opravy starých vozidel. Díky komplexní službě nám odpadla starost při nákupu i následném odprodeji aut, neřešíme pojištění ani jednotlivé pojistné případy. V neposlední řadě – každý řidič si může vozidlo po skončení pronájmu odkoupit, a proto s ním zachází šetrně. To vede k menšímu poškozování automobilů.

Můžete jmenovat nějaké konkrétní služby LeasePlanu, které vás zaujaly?

Určitě kvitujeme garanci dojezdu asistenční služby v rámci celé Evropy. Zaujala nás možnost přednostního odkupu vozidel zaměstnanci a také rozdělení případného kladného efektu z prodeje těchto starších vozidel. Zmínit musím i pick-up servis, tedy vyzvednutí a přistavení vozidla přímo v areálu naší firmy při opravách.

Vidíte v rámci spolupráce nějaký prostor pro zlepšení?
Zpočátku byl problém v nastavení služby na call-centru LeasePlanu, to se ale vysvětlilo a nyní vše funguje. Při rozjezdu operativního leasingu by asi bylo dobré popsat řidičům modelové situace s doporučením, jak je správně řešit. V některých případech se totiž náš řidič zachoval nesprávně a následně to generovalo nechtěný náklad. Zatím nemáme zkušenost s vracením vozidel. Uvidíme, jak tato procedura bude probíhat a jak se bude postupovat při kontrole poškození vozidel.

Jak si spolupráci s LeasePlanem představujete do budoucna?
Moderní doba přináší sdílení mnoha věcí, do budoucna by proto LeasePlan mohl přijít i s nějakou kombinací služeb. Nemám na mysli pouze automobily, ale i další přepravní prostředky využívané ve velkých městech, třeba kombinaci s vlakovou přepravou na delší cesty. K diskusi je také pronájem manipulační techniky, který by musel být podpořen sofistikovaným softwarovým produktem na řízení interní logistiky ve firmě.

inzerce

Firma Lak Racing otevřela v Plzni moderní servisní autocentrum

Mezi společnosti, které zajišťují opravy vozidel klientů LeasePlanu v rámci servisní sítě Driver's service, patří i plzeňská Lak Racing. Letos v květnu slavnostně otevřela nové specializované autocentrum, v němž nabízí komplexní servisní služby. Povídali jsme si se spolumajitelem firmy Michalem Žálcem.

Kdy vlastně vznikla myšlenka založit Lak Racing?
Společnost vznikla v březnu 2008, ale s myšlenkou založit vlastní firmu jsem si pohrával už pár let předtím. V nápadu mě podpořil můj dlouholetý nejlepší kamarád David Prošek, který do toho šel se mnou a je ve firmě společníkem. Následovalo hledání vhodných prostor.

Jaký byl hnací motor vašeho podnikání?
Původně jsme začali pouze jako autolakovna. Ostatní – autoservis, klempírna a pneuservis – se přidaly později. Hlavním důvodem a hnacím motorem pro mě už v počátku byl úmysl založit firmu, která bude klást největší důraz na kvalitu. Něco takového tady v té době chybělo. Pro mě vždy bylo a stále je tím nejdůležitějším cílem být lepší než ostatní, poskytovat něco navíc než konkurence a být ve svém oboru špičkou. V počátku naší existence jsme ve firmě pracovali pouze já s Davidem, později jsme přibrali další dva zaměstnance a postupně s růstem firmy a přibývající prací nastupovali další zaměstnanci. Začátky nebyly vůbec lehké, ale chtěli jsme dokázat svoje kvality, odvádět tu nejlepší práci, navázat spolupráci se zákazníky a dodavateli, založenou na důvěře a profesionalitě. Mnohé pracovní vztahy přerostly v přátelství a my jsme za to rádi a ceníme si toho.

Jak vznikalo vaše nové moderní autocentrum v Plzni?
Firma se za léta rozrostla, práce přibývalo a bývalé prostory už nám přestaly postačovat. Začalo několikaleté hledání vhodného pozemku. Mým snem bylo vystavět autocentrum pro vozy všech značek, tedy multiznačku, v duchu autorizovaných servisů, a to tak, aby tyto servisy převyšovalo jak kvalitou provedených prací, tak poskytovanými službami. To v republice nemá obdoby.

Na jaře loňského roku jsme začali s výstavbou a po roce, letos v květnu, jsme slavnostně nové specializované autocentrum otevřeli. Našim stávajícím i novým zákazníkům v něm nabízíme nejmodernější technologie a široký výběr služeb od autoservisu přes karosárnu, pneuservis, lakovnu, geometrii, diagnostiku až po testovací linky brzd a tlumičů i všech podvozkových částí. Chybět nesmí myčka ani krásné zázemí pro klienty.

Kdo jsou vaši zákazníci a proč k vám jezdí?
Našimi zákazníky jsou firmy, autorizované servisy, leasingové společnosti, zákazníci pojišťoven, s nimiž spolupracujeme jako smluvní servis, ale také klienti, kteří se k nám dostanou na doporučení stávajících zákazníků. Poskytujeme komplexní servis, založený na kvalitě provedených prací a profesionálním přístupu. Naší filozofií je stále se zdokonalovat, učit se novým věcem, pořád se posouvat dále. Prostě být lepší než ostatní.

Driver's service ručí za kvalitu

Komfort servisní sítě Driver's service využívají klienti LeasePlanu od roku 2012. Od té doby se projekt úspěšně rozvinul a rozšířil na současných 55 opravců. Díky tomu mají zákazníci pohodlný přístup k rychlým opravám po celé České republice. Síť poskytuje služby v oblasti autoskel, karosářských, klempířských a lakýrnických oprav, které jsou svou kvalitou i svým rozsahem zcela srovnatelné s prací značkových servisů.

Od roku 2012 bylo pomocí sítě Driver's service zrealizováno již více než 50 tisíc zakázek. Prvotní myšlenkou, která přetrvává dodnes, bylo nejenom sjednocení kvality oprav, ale i zázemí servisních a dalších doprovodných služeb, aby byl zajištěn co nejvyšší komfort uživatelů. Samozřejmostí tedy je, že servisní centra musí disponovat příjmem oprav, mechanickou dílnou, karosárnou a lakovnou. Do sítě jsou integrovány autorizované a nezávislé servisy, které splňují všechna předepsaná kritéria.

Zákazník Driver's service by měl odjíždět vždy spokojený. Například při poškození vozidla stačí kontaktovat call centrum LeasePlanu, které následně koordinuje zajištění servisu. V případě havárie lze využít vyzvednutí poškozeného vozidla a přistavení náhradního vozu, aby i po dobu opravy zůstal zákazník mobilní. Zákazníkovi tak odpadají stresové situace s výběrem servisu, s vyjednáváním termínu opravy i s kontrolou výsledné kvality. Driver's service ručí za to, že oprava bude provedena dle stanovených technologických postupů výrobce, bude zajištěna v co možná nejkratším čase a kvalitně. Zároveň se ve spolupráci s LeasePlanem postará o vyřízení administrativní stránky likvidace pojistné události.

Daňový sloupek Petra Maška (67. díl)

Osvěžte si své znalosti, krátký kvíz nejen pro účetní

Finanční ředitel LeasePlanu Petr Mašek, autor našich pravidelných daňových sloupků, si pro vás tentokrát připravil krátký test. Vyzkoušet by si jej měli hlavně všichni účetní a vůbec ti z vás, kdo máte na starost firemní finance. Užitečný je ale určitě i pro ostatní čtenáře. Každá otázka má jednu správnou odpověď.

1. Která značka vozidel je dnes nejzastoupenější ve flotile české pobočky LeasePlanu?
a) Škoda
b) Ford
c) VW

2. Je splátka operativního leasingu předmětem DPH?
a) ano
b) ne
c) ano, ale pouze část týkající se služeb

3. Co je obvykle součástí kalkulované standardní splátky operativního leasingu?
a) spotřeba pohonných hmot
b) silniční daň
c) pokuty od policie

4. Pokud zaměstnavatel půjčí bezplatně vozidlo k užívání zaměstnanci, pak zaměstnanec musí:
a) platit zaměstnavateli 1 % z pořizovací ceny vozidla
b) přidanit ve výplatě 1 % z pořizovací ceny vozidla
c) přidanit ve výplatě poměrnou hodnotu nájmu, kterou platí zaměstnavatel

5. Zaměstnanec použije na vyslanou služební cestu vlastní vozidlo. Musí platit silniční daň?
a) ne
b) ano
c) ne, musí ji platit zaměstnavatel

6. Kolik činí základní roční sazba silniční daně u Škody Octavia 1,6 TDI?
a) 1000 Kč
b) 3000 Kč
c) 9000 Kč

7. Kolik činí sleva na silniční dani u nově registrovaného vozidla v druhých třech letech provozu?
a) 48 %
b) 40 %
c) 25 %

8. Jak často se platí silniční daň za vozidlo?
a) 1x ročně
b) 5x ročně
c) 12x ročně

9. Jakou sazbou DPH je zatížena fakturace paliva (míněno benzínu nebo nafty)?
a) 21 %
b) 15 %
c) 10 %

10. Splátka operativního leasingu je z hlediska daně z příjmů pro podnikatele odpočitatelnou položkou z daňového základu?
a) ne
b) ano, a to vždy
c) ano, ale jen za předpokladu, že je vozidlo použito pro podnikání

Správné odpovědi: 1a, 2a, 3b, 4b, 5c, 6b, 7b, 8b, 9a, 10c

Změny v síti smluvních partnerů

Během léta došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika k těmto dvěma změnám:

Noví smluvní partneři

název	značka	lokalita
OLFIN Car s.r.o.	nový servisní partner pro značky Toyota a Volvo	Hradec Králové

Smluvní partner, s nímž byla ukončena spolupráce či autorizace pro konkrétní značku

název	značka	lokalita
Euro Car Vik s.r.o.	ukončena autorizace pro značku Opel	Liberec

Vhodného servisního partnera najdete vždy v aplikaci MyLeasePlan nebo vám poradí operátor Kontaktního centra na nonstop lince 296 333 666.

LeasePlan
W s next?

Golfová pohoda v Mladé Boleslavi

Každoroční golfový turnaj LeasePlan Invitational letos proběhl 13. června v resortu Golf Mladá Boleslav. Hlavním partnerem akce byla společnost Volvo Car Czech Republic. Pozvání přijalo 65 hráčů či hráček z řad obchodních partnerů firmy.

K pohodě přispělo krásné počasí i atraktivní vložené soutěže. Tak například pro golfisty nebo golfistky, jimž by se podařilo na předem určené jamce odpálit míček rovnou na green, byly připravené poukazy na košile na míru, které šije společnost Manemo.

Je už tradicí turnaje, že výtěžek jedné z vložených soutěží – šlo o tzv. trouble shot – LeasePlan věnuje na charitativní účely. Šek si během závěrečného slavnostního vyhlášení výsledků převzala Barbora Vernerová z neziskové organizace Dům tří přání. Peníze využil Dům tří přání na pořádání prázdninových aktivit pro děti, které se vyrovnávají s obtížnými životními situacemi.

Je už tradicí turnaje, že výtěžek je věnován na charitativní účely

Premiérové závody NASCAR nadchly v Mostě tisíce fanoušků

Zástupci významných zákazníků LeasePlanu přijali pozvání na tuzemskou premiéru evropské série kultovní americké motoristické sportovní události NASCAR. Poslední červnový víkend ji hostil mostecký autodrom, jehož je LeasePlan partnerem. Akce se setkala s nadšenou reakcí tisícovek automobilových fandů.

NASCAR Whelen Euro Series je jedinou závodní sérií asociace National Association for Stock Car Auto Racing (NASCAR) mimo severoamerický kontinent, kde se po oválech jezdí nepřetržitě už od roku 1948. Konstrukce všech vozů je identická, jsou poháněné motorem Chevrolet V8 o výkonu 450 koní přes čtyřstupňovou manuální převodovku na zadní nápravu. Piloti nemají k dispozici žádné elektronické pomůcky. Jediné, co se liší, je vzhled karoserie. Týmy mají na výběr z modelů Chevrolet SS, Chevrolet Camaro nebo Ford Mustang.

Vedle evropské varianty NASCAR nabídl víkend v Mostě fanouškům dalších sedm zajímavých sérií, a to zejména závody historických vozů včetně monopostů excelujících v minulém století na věhlasných světových okruzích. Reprezentovaly je FIA Lurani Trophy s formulemi Junior, které vznikly v roce 1958 zásluhou italského hraběte Luraniho, blízkého přítele naší nejslavnější závodnice Elišky Junkové. Další sérií byla HAIGO, v níž se po dráze prohánějí formulové i cestovní vozy bývalého Poháru míru a přátelství socialistických zemí. Historickou techniku zastupovaly také série Triumph & British GT Competition, DMV Formel V a Kampf der Zwerge. Závodní program doplnila série Drexler Automotive – AFR Pokal vozů F3, F4 a Formule Renault, disponující stejně jako NASCAR současnými speciály. Českou republiku v ní úspěšně reprezentovali mladí jezdci Tom Beckhäuser, Václav Šafář a Tomáš Chabr. Hlavně americké tradiční zábavě a oslavě naleštěných veteránů a vozů americké provenience byl zasvěcen doprovodný program.

„Podle ohlasů jezdců, týmů, činovníků i diváků se víkend velmi vydařil. Máme z toho velkou radost. Ani přes úmorné horko jsme nezaznamenali žádné mimořádné události. Pokud se s promotérem dohodneme, určitě chceme tyto atraktivní závody uspořádat i v příštím roce," zhodnotila akci obchodní a marketingová ředitelka společnosti Autodrom Most Jana Svobodová.

Renault Clio

Nový základ

Clio patří již tři dekády k absolutně nejprodávanějším automobilům v Evropě. Nyní přijíždí ve své páté, zcela nové generaci.

První Clio bylo představeno v roce 1990. Nahradilo tehdy legendární typ 5 a bylo to v době, kdy Renault zůstával státním podnikem. Snahy o spojení s Volvem nakonec švédští akcionáři zarazili, ale Renault byl roku 1996 privatizován, nicméně tou dobou již malé Clio bodovalo na drtivé většině evropských trhů. Po dvaceti letech produkce, kdy byla faceliftována jeho třetí generace, vzniklo přes 10 milionů automobilů této řady. Popularita Clia ale nadále rostla, v letech 2012 až 2018 se každý rok prodalo více vozů než rok před tím. Renault Clio se pro své kvality stal jedním ze tří typů světové produkce, jemuž se podařilo dvakrát zvítězit v takřka šedesátileté historii mezinárodní ankety Vůz roku: stalo se tak v ročnících 1991 a 2006. Po 15 milionech vyrobených exemplářů nyní přichází Clio ve zcela nové podobě, v níž se odborné veřejnosti představilo na sklonku května v okolí portugalského městečka Evora. Nové Clio patří ke stěžejním prvkům strategie Drive the Future, kterou si skupina Renault vytýčila pro roky 2017 až 2022. V jejím závěru chce nabízet 12 elektrifikovaných modelů a 15 typů s technologií autonomního řízení a 100 % svých produktů dodávat plně propojených s digitálním světem. Renault Clio páté generace při pohledu zvenčí nabyl na výrazu. Důsledně zaoblené tvary předchůdce jsou minulostí, novinka má delší kapotu a výraznou příď, přibližující Clio ostatním současným Renaultům. Hlavní světlomety jsou standardně sestaveny ze zdrojů LED. Vůz je o 14 mm kratší, ale zároveň prostornější, díky omezení

Renault Clio I.
1990 – 1998

Renault Clio II.
1998 – 2005

Renault Clio III.
2005 – 2012

Renault Clio IV.
2012 – 2019

Renault Clio V.
2019

výšky o 30 mm je nyní Clio dokonce nepatrně nižší než větší Mégane. Znatelný je pokrok v prostoru pro posádku, jenž nabízí nejen kvalitněji působící obkladové a čalounické materiály, ale rovněž zcela nově koncipované pracoviště řidiče. Palubní deska je členěna na tři části, horní s měkčeným materiálem, střední s personalizovatelným pásem a spodní s funkčními prvky, například odkládací schránkou. Zvláštní péče byla věnována ergonomii klavírových tlačítek a ovladačů klimatizace ve spodní části centrálního displeje s přímým přístupem k vybraným funkcím. Zmenšení airbagu ve volantu zlepšuje viditelnost informací zobrazených na přístrojovém štítu. Pracoviště řidiče působí střízlivým dojmem, ovládání většiny komfortních a bezpečnostních prvků je totiž integrováno do svisle orientovaného středového dotykového monitoru, inspirovaného stávajícími modely Talisman nebo Espace. Díky úhlopříčce až 9,3 palce je největší, jaký se zatím ve voze Renault objevil. Střed přístrojového štítu je osazen barevným displejem s úhlopříčkou 7 nebo 10 palců, umožňujícím řidiči konfigurovat sestavu poskytovaných informací. Po stranách displeje jsou stupnice teploměru chladicí kapaliny a palivoměru. Vedení v jízdním pruhu a několik dalších funkcí je soustředěno do samostatného tlačítkového panelu vlevo od volantu. Zvláště přední sedadla pak nabízejí oporu a pohodlí připomínající vozy vyšších tříd.

V řadě Clio slaví svoji premiéru výbavová úroveň R.S. Line, jež se objeví i v dalších typech Renaultu a nahradí stávající řadu GT Line. Má být těsněji spjata se sportovními produkty Renault R.S. V případě nového Clia se vyznačuje rovněž mřížkou chladiče ve tvaru včelí plástve, specifickými 17" disky kol z lehké slitiny a členitější zadní částí. V interiéru se nacházejí další charakteristické prvky značky, například sportovní sedadla s výraznějším bočním vedením, karbonové dekorace, sportovní volant z perforované kůže s emblémem dvojitého kosočtverce R.S., hliníkové pedály a celkový tmavý vzhled s červenými detaily a červeným prošíváním. Renault Clio bude k dispozici také v luxusně pojaté výbavě Initiale Paris. Jde zejména o speciální laky karoserie a větší dávku chromovaných dekorů.

Nový Renault Clio je v rámci aliance Renault-Nissan-Mitsubishi úplně prvním typem, který bude postaven na nové platformě CMF-B. Vývoj probíhal od roku 2014 v Technocentre v Guyancourtu a představuje až 85 % nových dílů v porovnání s platformou předchozí generace Clia. Má přibližně o 50 kg lehčí skelet, ušetřených především na karoserii, nápravách a kapotě. Také se může pochlubit aerodynamickým podvozkem. Tato dvě zlepšení snižují spotřebu paliva a emise CO_2. Nové Clio nabídne také větší akustický komfort, zejména díky lepší zvukové izolaci v motorovém prostoru. Pro zajištění nejvyšší možné bezpečnosti využívá platforma CMF-B vysokopevnostních ocelí a strukturálního lepidla pro lepší spojení jednotlivých částí.

Díky nové elektrické a elektronické architektuře platformy CMF-B je nové Clio k dispozici s nejširší škálou pokročilých asistenčních systémů v segmentu, a to od přední kamery a radaru, které jsou k dispozici ve všech verzích, až po jízdního asistenta na dálnicích a v dopravních zácpách (Highway & Traffic Jam Companion) s autonomním řízením druhého stupně. Nová platforma byla také navržena s ohledem na elektrifikaci vozidel, proto zcela nové Clio páté generace může být nabídnuto s hybridním pohonem E-TECH. Ten bude sestaven z nově vyvinutého zážehové čtyřválce 1,6 litru, dvojice elektromotorů, speciální převodovky a 1,2kWh baterie. Vůz startuje v plně elektrickém režimu, což ve spojení s velmi rychlým dobíjením akumulátoru při zpomalování znamená, že uživatelé mohou až 80 % doby jízdy po městě jezdit v plně elektrickém režimu. Výsledkem je zhruba 40% snížení spotřeby ve srovnání s běžným zážehovým motorem v městském provozu.

K pohonu běžných verzí jsou určeny dva typy zážehových litrových tříválců (liší se základními rozměry i způsobem plnění), zážehový čtyřválec 1,3 litru a evidentně nesmrtelný vznětový čtyřválec 1,5 litru. S plně elektrickým provedením se nepočítá, na to mají u Renaultu speciální modely.

Špičkové nanotechnologie můžete mít se slevou

Účinná ochrana před korozí

- Chrání podvozek před korozí solí i kyselosti po 1 rok
- Promazává veškeré mechanické spoje
- Povoluje zatuhlé mechanismy
- Odolný vůči teplotám od -80 °C do 140 °C
- Zamezuje přimrzání a lepení těsnicích gum

Silná izolace a ochrana

- Chrání autoelektroniku před vlhkostí, oxidací a zkratem
- Vytěsňuje 100 % vlhkosti ze zasažené elektroniky
- Vhodné na světla, baterie, alternátor, klimatizace i veškeré elektrické rozvody
- Odolný vůči teplotám od -80 °C do 140 °C
- Prodlužuje životnost a šetří náklady

Každý řidič vozidla LeasePlanu má nárok na slevy a další výhody, které nabízí bonusový program Drivers´ Club. LeasePlan neustále rozšiřuje seznam jeho partnerů. Jednou z firem, která se připojila v poslední době, je Nanoprotech. Její preparáty založené na nanotechnologiích jsou mimo jiné určené k ochraně automobilů.

Členové klubu od firmy získají 15% slevu na veškeré produkty z řad Nanoprotech a GNP Inproducts (kromě již zlevněných dárkových sad). Stačí předložit slevový kód, který získáte v aplikaci MyLeasePlan. Podrobné informace o produktech Nanoprotech pak najdete na stránkách www.eshop.inproducts.cz.

Nanoprotech

je český výrobce nanotechnologických roztoků. Před šesti lety začínal s pěti spreji v jedné velikosti, dnes nabízí přibližně dvacet produktů v různých velikostech a stále pracuje na dalším rozšiřování a vylepšování své nabídky.
Veškerý vývoj i výroba probíhají v České republice. Roztoky Nanoprotech nejsou agresivní vůči okolním materiálům, mají dlouhodobou výdrž už od prvního použití a výrazně šetří náklady na údržbu a servis. Všechny roztoky obsahují nanočástice, jež pronikají do struktury materiálů, vyplní i ty nejmenší mikrotrhliny a vytvoří dlouhodobý neviditelný film, který vydrží měsíce až roky. Film snižuje tření mezi materiály, vytěsňuje nečistoty a stoprocentně odpuzuje vodu a vlhkost. Mezi produkty firmy patří například technické spreje Nanoprotech na dlouhodobou ochranu automobilu proti korozi, proti zatuhnutí či zadření mechanických částí i na ochranu všech elektrických kontaktů a zařízení vozidla. Jedná se o výrobek, který získal ocenění Model Hobby 2015. Firma rovněž nabízí čisticí a ochrannou kosmetiku na automobily, a to pro interiér, exteriér i skla.

Její výrobky nacházejí využití i v domácnostech, a to nejenom v koupelnách a kuchyních. Speciální impregnace je vhodná na veškeré materiály včetně textilu, kůže anebo různé membrány. Kromě vody odpuzuje také nečistoty a pomáhá zachovat barvu materiálu. Právě proto je vhodná třeba i na sedačky automobilů.

Jak čerpat výhody Drivers´ Clubu

Členem Drivers´ Clubu se automaticky stává každý řidič vozidla LeasePlanu. K čerpání slev stačí předložit malý technický průkaz od automobilu, případně speciální slevové kupóny. Veškeré informace včetně vždy aktuálního seznamu partnerů a poskytovaných výhod naleznete v aplikaci MyLeasePlan, do které můžete vstoupit z osobního počítače i z chytrého telefonu.

Veronika Nachbaurová

Nejdříve se bála létat, teď miluje exotiku

Veronika Nachbaurová patří mezi osvědčené stálice klientského oddělení LeasePlanu. Letos v lednu to bylo přesně deset let, kdy do něj nastoupila. Dnes se jako senior client account věnuje nejen zákazníkům firmy, ale zároveň zaučuje nováčky v týmu a dohlíží na jejich práci. Není divu, že si čas od času potřebuje pořádně vyčistit hlavu. Nejlépe se jí to daří během exotických dovolených, na které pravidelně vyráží s manželem.

Trošku jim trvalo, než s touhle zálibou začali, jelikož Veronika dlouho zápasila se strachem z létání. Ale touha oslavit 25 let od svatby na vysněném Mauriciu byla přeci jen silnější. Pro jejich další společný život šlo o přelomovou cestu. Právě na nádherném ostrově v Indickém oceánu totiž v sobě Veronika objevila touhu objevovat daleké země. Manžel sice její vášeň úplně nesdílí, protože ani on není s letadly nejlepší kamarád, obvykle se ale nechá přemluvit. „A pak je nakonec rád," směje se Veronika.

Kompletní péče o klienty

Když v lednu 2009 přicházela do LeasePlanu, měla už cenné zkušenosti z oboru. Dvanáct let pracovala v pojišťovně, z toho osm let v oddělení, které mělo na starost platby za pojištění a výplaty pojistného plnění, a další čtyři roky v sekci pojištění vozidel, kde se zabývala pojišťováním automobilových flotil leasingových společností. Další dovednosti získala jako pojišťovací makléř v leasingové společnosti. Potom už přišla nabídka LeasePlanu. Dny členů klientského oddělení bývají hektické. „Práce je tady hodně pestrá. Mojí povinností je kompletní péče o zákazníky: od zpracování nabídek leasingu přes objednání vozidel až po řešení všemožných požadavků. Klienti často potřebují něco vysvětlit, pomoci s různými problémy, třeba když mají poruchu, nevědí, jak se objednat do servisu, chtějí nahlásit pojistnou událost a podobně," říká Veronika.

Nováček potřebuje rok

Jako senior client account se podílela i na nejrůznějších programových změnách v rámci obchodního oddělení. „Naposledy jsem se věnovala testování procesů při zavádění naší firemní pojišťovny coby pojistitele pro povinné ručení. Byla jsem při přípravě změn, jejichž cílem je zefektivnění práce s naším systémem pro evidenci smluv."

Navíc zaučuje nováčky v oddělení. „Client account musí znát vše, co se k operativnímu leasingu váže – všechny produkty i jejich specifika, například při ukončení a vyúčtování leasingu po vrácení automobilu. Musíme mít přehled o tom, co zahrnuje údržba vozu, jaké pneumatiky na něj můžeme objednat, jaké mají mít rozměry i rychlostní indexy. Je nezbytné znát detailně všechny služby, které k vozu nabízíme. Každý client account musí obsáhnout práci v několika evidenčních systémech. Začátečníci se třeba občas perou s tím, jak do kalkulace nacenit pneumatiky. Pro nováčky je opravdu obtížné pojmout tak velké množství informací, jejich utřídění a propojení. Než se zaučí tak, aby byli plnohodnotnými členy oddělení, trvá to celý rok." Podle Veroniky by měl být kvalitní client account především komunikativní, měl by mít schopnost porozumět potřebám klientů. Je třeba trpělivosti i logického myšlení, odolnosti proti stresu. „Práce s lidmi je velmi náročná. Důležité také je, aby členové klientského týmu byli pečliví. Vidíte, že toho není málo, co takový dobrý client account musí splňovat."

Na Mauriciu i v Chorvatsku

Stresu se Veronika zbavuje na svých cestách do netradičních destinací. Kromě Mauriciu už s manželem, případně se snachou, která ho občas zastoupí, navštívili Mexiko, Thajsko, Bali a Srí Lanku i Egypt. Vedle toho s mužem každoročně vyrazí na letní dovolenou do jejich milovaného Chorvatska, které má podle Veroniky vůbec nejkrásnější moře. „Už 24 let jezdíme na stejné místo, kde máme řadu známých a je nám tam dobře." Z exotických států se jí nejvíce líbilo na Bali a na Srí Lance. Ale i ostatní země stály za návštěvu. Ráda vzpomíná na pyramidy a další mayské památky v Mexiku i na uvolněnou atmosféru Thajska s úžasně milými lidmi, skvělým jídlem a možností projet lokalitu na motorce, na tamější krásné pláže a volnost. „Nemohu říct, že by se mi to někde vyloženě nelíbilo. Možná bych si dnes asi rozmyslela individuální cestování po Mexiku vzhledem ke složité bezpečnostní situaci v této zemi."

Strach v mexických vlnách

Ne vždy jsou Veroničiny cesty zalité sluncem. Největší dobrodružství zažili s manželem v Mexiku, když se na motorovém člunu vydali na výlet na ostrov Isla Contoy. „Na moři nás zastihla silná bouřka a ohromné vlny. Námořníci, kteří člun řídili, sice vypadali klidně, my jsme ale v pohodě rozhodně nebyli.

Největší dobrodružství zažili s manželem v Mexiku na rozbouřeném moři, kdy se romantický výlet rychle proměnil v nechtěný adrenalinový zážitek

Člun byl nakloněný na bok, jel velmi rychle a neustále se přes něj valily veliké vlny. Během vteřiny jsme byli mokří od hlavy až k patě. Vší silou jsme se drželi ocelové konstrukce člunu, abychom neskončili ve vodě anebo se nezranili při hrozícím pádu. Vesty, které nám rozdávali, jsme si oblékali jen hodně stěží. Tahle hrůza trvala dvě hodiny. Když jsme vystoupili na ostrov, kolena se nám třásla, kapalo z nás, ani žaludky jsme neměli v pořádku. Původně jsme u břehu měli vidět manty, což jsou největší rejnoci, kvůli nim jsme tam vlastně pluli. Jenže ten den kvůli vysokým vlnám nepřiplavaly. Protože pršelo a byla pořád bouřka, nemohli jsme se ani pořádně vykoupat. A navíc nás čekala stejná cesta zpátky. Po návratu jsme byli opravdu rádi, že jsme znovu na pevnině. Měl to být romantický výlet, ale nakonec z toho byl nechtěný adrenalinový zážitek."

Kulaté výročí

Do dálek se Veronika zpravidla vydává bez pomoci cestovních kanceláří, nikdy ale nezapomíná na dobré pojištění, očkování a kvalitní boty. „Jinak toho moc nepotřebujete: hygienické potřeby, repelent, nějaké tričko, kraťasy, plavky, spodní prádlo. Jako žena se samozřejmě neobejdu bez své oblíbené kosmetiky." Sama prý ještě nikdy necestovala, nemá k tomu dost odvahy. Už teď s manželem přemýšlejí, kam vyrazí příští rok. Tentokrát si s výběrem dávají zvláště záležet, v kulatém roce 2020 totiž oslaví 35 let od svatby. „Rádi bychom do Thajska, do Dominikánské republiky nebo na Kubu. Snad se nám to podaří." Své největší cestovatelské sny si ale Veronika nechá ještě na později. Jaké to jsou? Hlavně Peru. A pak taky Guatemala, Honduras, Keňa a Senegal. Krásných míst, jež by chtěla vidět, je spousta. Nakonec jsme Veroniku poprosili o tipy pro čtenáře, kteří by se rozhodli vycestovat za exotikou během nastávajícího podzimu anebo v zimě. Právě tyhle výlety za teplem jsou teď stále populárnější. „Cenově nejdostupnější destinací je určitě Thajsko, v současné době stojí za pozornost i Senegal a Zanzibar. Občas cestovní kanceláře nabízejí finančně zajímavé zájezdy na Kubu a do Dominikánské republiky. Kdo chce ale na Kubu, neměl by příliš váhat. Do doby, než bude postižena komercí určenou hlavně pro americké turisty, a bude tak navždy ztracená její autenticita, už asi zbývá jen málo času."

Jak fungovala středověká nadnárodní „firma“

Cesty manažerů do mezinárodního ústředí firmy a naopak – vizitace filiálek z centrály – se zdají být fenoménem moderní doby. Podobný princip ale existoval už ve středověku.

Pohled do kláštera Cîteaux.

Onou firmou byl cisterciácký řád, byť na rozdíl od dnešních podniků neobchodoval s hmotnými statky, ale staral se především o statky duchovní. Řád vznikl na počátku 12. století ve francouzském Cîteaux (poblíž Dijonu) a velmi rychle se rozšířil. Již v polovině 12. věku existovalo přes 350 klášterů, do konce 13. století čítal jejich počet na sedm stovek.
Při takovémto boomu začalo hrozit, že jednotlivé filiálky přestanou sledovat stejnou linii – a na uniformitě přitom cisterciákům velmi záleželo. Na polovinu září se proto každoročně svolávala do Cîteaux tzv. generální kapitula, kam se měli na pět dní dostavit představení (opati) všech klášterů. Zde byli seznámeni s nejnovějším vývojem řádu a zároveň se tu projednávaly i jejich problémy. Každý opat si vždy odvezl aktuální Statuta, jejichž znění pak dál doma šířil.

Omluvenky a tresty

Brzy se pochopitelně ukázalo, že účast několika set opatů není reálná. Na jedné straně tu byly logistické limity mateřského kláštera, na straně druhé možnosti jednotlivých opatů. Například z Čech šlo o přibližně 1000 km dlouhou cestu, která na koni trvala tři až čtyři týdny. Pomineme-li různá nebezpečí či špatný zdravotní fyzický stav mnohých opatů, cesta byla především velmi nákladná. Opat samozřejmě nemohl jet sám – mimochodem vezl s sebou i značný obnos na zajištění cesty a na zaplacení řádové daně – a doprovázel ho aspoň jeden mnich a jeden služebník. Přišedší ze vzdálenějších zemí měli povoleno služebníků více, čeští například dva. Reálné možnosti záhy vedly ke změně pravidel a každoroční účast nebyla vyžadována od všech. Prelátům z Norska či Řecka tak stačilo dorazit jednou

Klášter Cîteaux, kam se každoročně sjížděly stovky opatů jednotlivých filiálek cisterciáckého řádu.

za pět let, ze Sýrie a z Kypru dokonce jednou za sedm let. České země se nacházely na rozhraní, kde ještě byla vyžadována každoroční účast, byť s tolerancí. Opatům ze sousedních Uher stačilo cestovat do Cîteaux jednou za tři roky. Doporučovalo se ale, aby ze vzdálených zemí dorazil aspoň jeden opat, který pak mohl o novinkách informovat ostatní. K takovéto dohodě docházelo i v českých zemích. Nejčastějším zástupcem byl zpočátku opat z Plas, které byly jako královská fundace přeci jen významnější než ostatní kláštery založené šlechtou. Je pochopitelné, že ostatní české kláštery na svého vyslance finančně přispívaly.
Ani rozvolnění pravidel ovšem nevedlo k jejich bedlivému dodržování. Množily se tak omluvenky na chudobu opatství, ohrožení na cestách v době válečných konfliktů či vysoký věk opatů. Omluvenky byly přijímány často s rozpaky a pokud vážná nemoc bránila opatovi přijet na kapitulu opakovaně, měl na svůj úřad rezignovat. Za neomluvené účasti pak hrozily přísné tresty, sahající od nucených postů, zákazu používat opatských insignií až po sesazení. Litera předpisů se však opět s realitou míjela. Docházka byla během 13. a zejména pak ve 14. století stále slabší.

Spojit příjemné s užitečným

Z praktických i finančních důvodů putovali opati do Cîteaux především přes jednotlivé cisterciácké kláštery, které měly povinnost své spolubratří ubytovat, maximálně však na dva dny. Záhy ale docházelo ke stížnostem z obou stran – buď, že jednotlivé domy nejsou ochotné poskytovat přístřeší, anebo že projíždějící pohostinnost zneužívají, a navíc zde nenechávají předepsané dary. Většina příchozích se před zahájením kapituly shromažďovala v Dijonu, který tvořil jakési záchytné místo. Odsud pokračovali opati již bez svého doprovodu, neboť samotné Cîteaux by takový nápor hostů nezvládlo.
Je pochopitelné, že opati se snažili využít cesty i k jiným účelům, často též k politickým misím. Roku 1291 si například čeští preláti prodloužili jízdu přes Paříž, kde nakoupili za 200 hřiven stříbra od krále Václava II. knihy pro novou fundaci na Zbraslavi. V roce 1309 pak zbraslavský opat Konrád spojil cestu s návštěvou římského krále Jindřicha VII. Lucemburského, aby dojednal nástup jeho syna Jana na český trůn. Zbraslavský opat Petr Žitavský roku 1334 podnikl doslova turistický zájezd po Paříži a okolí, kde zhlédl všechny významné církevní památky.

Robert Novotný

Pomineme-li různá nebezpečí či špatný zdravotní fyzický stav mnohých opatů, cesty byly především velmi nákladné

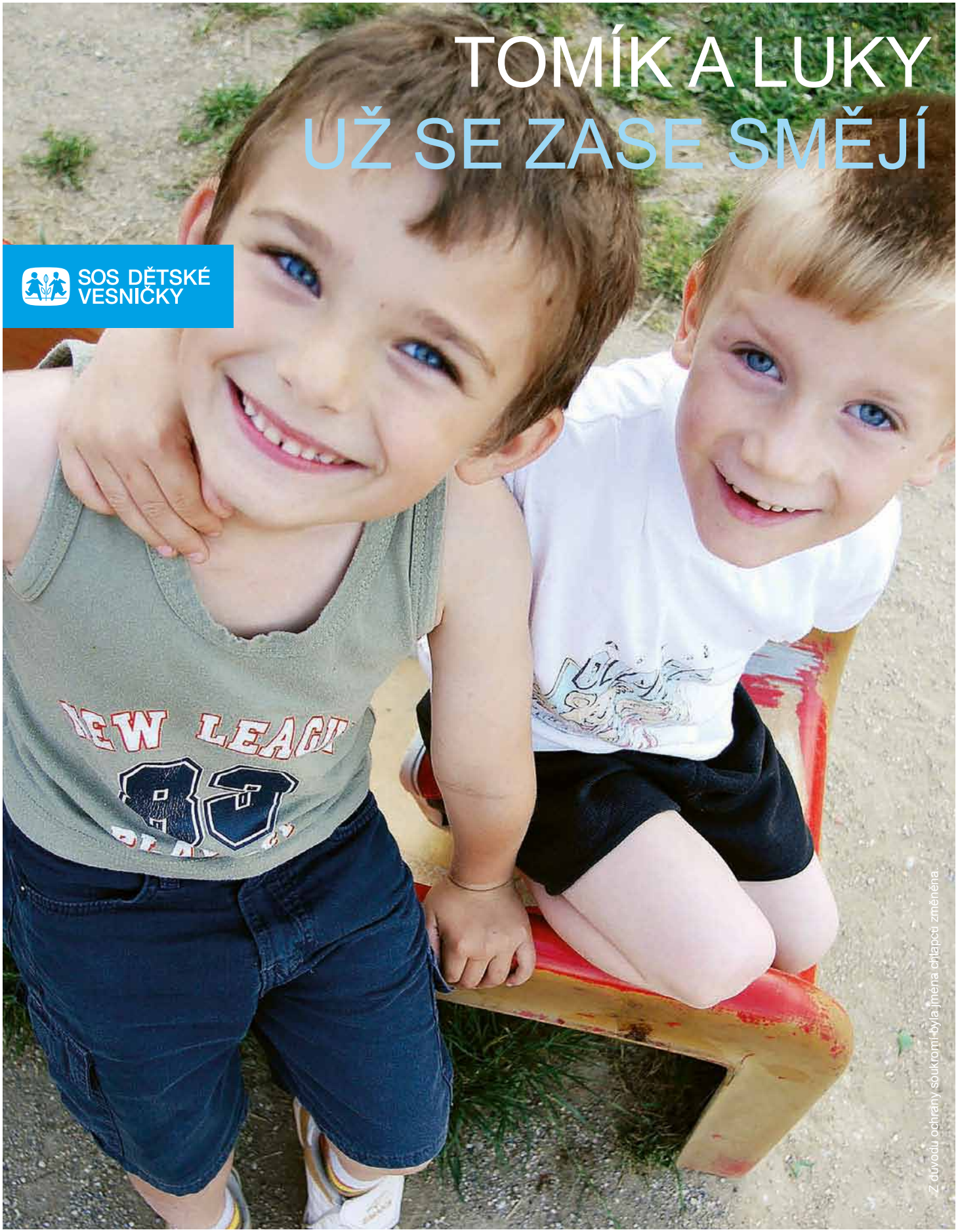
Plaský klášter, založený králem, byl dlouho považován za nejvýznamnější fundaci cisterciáckého řádu v Čechách. Z Čech proto do Cîteaux nejčastěji zajížděl opat právě tohoto kláštera.

Křížovka

Evropská premiéra série kultovních amerických motoristických závodů NASCAR proběhla na konci června na Autodromu Most, jehož je LeasePlan partnerem. Konstrukce všech vozů je totožná, týmy si ale vybírají ze tří verzí karoserie. Jedním z modelů je Chevrolet SS, další dva se dozvíte v tajence.

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	CIMBÁL (ZASTARALE)	OKAP (ŘÍDCE)	1. DÍL TAJENKY	KÓD SVATÉ LUCIE	BABYLONSKÝ BŮH VOD	V PŮVODNÍM TEMPU (V HUDBĚ)	POMŮCKA: ALAE KOBOS KOCHLEA	NEROVNÁ	HEYERDAHLŮV ČLUN	NEJVYŠŠÍ KARTA	ŘECKÉ PÍSMENO	MALÝ ZVON	VÁBENÉ
HLEMÝŽĎ VNITŘNÍHO UCHA (ANAT.)							LÍMEC (ZASTARALE)						
OBEJÍT PŘÍMOU ODPOVĚĎ (NESPIS.)							TÝKAJÍCÍ SE ŘAS (FEM.)						
							ČTVRTÁ PLANETA						
ŘASA NA OČNÍM VÍČKU					EVR. MÉN. INSTITUT				OPUCHLINA				
					TAROKOVÁ HLÁŠKA				OTÁZKA PŘI SÁZCE				
NEPÁROVÉ VESLO				TEMNO						ST. VZTAŽNÉ ZÁJMENO			
				VLASTNÍ LOSŮM						POUZE (NÁŘEČNĚ)			
SOUČINNOST											NÁZ. ZNAČKY DUSÍKU		
											2. DÍL TAJENKY		
	VÝPLŇ	VODNÍ ROSTLINA						JINÉ					
		HUDEBNÍ NÁSTROJ											
OBILNINA									NÁZEV ZNAČKY FLUORU			JMÉNO ZPĚVÁKA GOTTA	JMELÍ (LIDOVĚ)
VÝPRASK									SILNÁ ČERNÁ KÁVA				
KÁVOVÁ SEDLINA (ZAST. OB.)				ČÁST PODSVĚTÍ V ŘECKÉ MYTOLOGII						TYP POČÍTAČ. PAMĚTI			
										AUDIO-TECHNIKA			
KŘÍDLA (BOTANICKY)									DOMÁCKY ADRIÁN				
									VYLÍHLÉ RYBKY				
TĚŽKÉ KLADIVO					PILNÍK	DRAVÝ PTÁK		SPĚCH (ŘÍDCE)					
								PROLÍNÁNÍ (ODBORNĚ)					
	ZNAČKA NAŠÍ SPORTOVNÍ OBUVI	LETADLO					STAŘEC (EXPR.)						
		ITALSKY LÁSKA											
NEKULTURNÍ ČLOVĚK							KOSATEC (BOT.)					FILMOVÝ ZÁBĚR	ARABSKÝ SULTANÁT
							VAVŘÍN (BÁSNICKY)						
ZNAČKA PRACÍHO PRÁŠKU				ČÁST DNA OCEÁNU					ČESKÝ NAKLADATEL				
				STAROŘÍM. PLATIDLO					JEDNOTKA HLASITOSTI				
UKAZOVACÍ ZÁJMENO			POTLESK							NIZOZEM. DUTÁ MÍRA			
			INSPEKČNÍ PROHLÍDKA (ZKRATKA)							ST. SOLMIZ. SLABIKA			
PRACÍ PRÁŠEK						VELMI ÚZKÁ (EXPR.)							
OTRAVA KRVE						LÉKAŘSKÝ PŘÍSTROJ							

LeasePlan
What's next?



Díky trvalé podpoře našich dárců jsme v loňském roce pomohli navrátit úsměv do 1 161 dětských tváří. Stále je ale dost dětí, které na naši pomoc čekají. Zřiďte si trvalý měsíční příkaz na účet: 211 757 409 / 0300 a pomáhejte s námi.

Láskyplný domov pro každé dítě

WWW.SOS-VESNICKY.CZ

Editorial. The CEO of LeasePlan Česká republika Martin Brix on news in LeasePlan's range of services
Page 3

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

MyFleet – online reporting without compromising. Compared to its predecessor the new reporting tool is much more user-friendly and clearly structured
Pages 6–7

The age of paper is over, LeasePlan digitalizes documents. Starting in the autumn, the company will manage all documentation related to vehicle delivery only in electronic form
Pages 8–9

Modern carsharing will help you with pool vehicles. LeasePlan offers smart and comfortable pool car administration
Pages 10–11

Captured in speed. Driving speed records are as old as automobiles. Let's look at the history of the most famous and craziest record attempts
Pages 12–16

Peter Škoda: CarNext.com aspires to be an important used car market player. On the plans for the European digital platform focused on the sale of good quality used cars
Pages 18–21

The difference between the operation costs of electrical vehicles and conventional ones is getting smaller. LeasePlan published outputs of their annual Car Cost Index analysis
Pages 22–23

The interest in electrical vehicles is increasing but high purchase costs are an issue. According to a research conducted by EY, a drop in the prices of electrical cars as well as state support will help the market grow
Pages 24–26

Numbers confirm that recycling electrical appliances used in companies results in significant savings. Last year, the Czech branch of LeasePlan provided 133.99 kg of old electrical appliances for recycling
Page 27

Volkswagen Passat – better comfort and assistance. The modernized Volkswagen Passat is based on its strong features to which increased comfort, advanced autonomous ride assistance systems and a number of other useful improvements are added
Pages 28–31

BMW 3 Touring – space for fun. BMW station wagons have been on the market for more than 30 years. The latest Touring model is based on the line 3 and introduces an original combination of sporty style and practical features
Pages 32–35

TOKOZ: The ability to predict costs is important to us. Traditional manufacturer of padlocks and other security products is one of LeasePlan's important customers
Pages 36–37

Lak Racing has opened a vehicle service centre in Plzeň. The company arranges repairs of LeasePlan clients' vehicles within the Driver's Service network
Pages 38–39

Refresh your memory. A short quiz for accountants and anybody who takes care of company finance
Pages 40–41

Changes in the network of contractual partners. An overview of the latest updates in the list of LeasePlan's contractual partners.
Page 41

Golf chill in Mladá Boleslav. The annual LeasePlan Invitational golf tour took place at Golf Mladá Boleslav resort on June 13
Pages 42–43

Thousands of fans enjoyed NASCAR premium racing in Most. In addition to the European version of NASCAR another seven series took place during the car racing weekend
Pages 44–45

You can get the latest nanotech with a discount now. News in the list of items in the Drivers' Club bonus program
Pages 48–49

At first, she was afraid of flying, now she loves exotic places. Veronika Nachbaurová, Senior Client Account at LeasePlan, is a passionate traveller
Pages 50–53

How medieval multi-national "companies" worked. Managers' trips to the headquarters and top management inspections at regional offices are typical in the modern world. However, a similar principle worked in Middle Ages as well
Pages 54–55

Crossword puzzle
Page 56

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Podzim 2019. Šéfredaktor: Kateřina Landová. Redakční rada: Petra Ochová, Peter Tölgyesi, 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: Cesar Pieri. 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

ELEGANCE I V ZIMĚ 2019–2020

Kvalitní litá kola vhodná pro zimní provoz za akční ceny a s TYPOVÝM LISTEM!

AEZ Panama dark

AEZ Reef / Reef SUV

DOTZ CP5

DEZENT TA silver

DEZENT TW dark

DEZENT TW silver

DEZENT TX graphite

DEZENT TZ

Sicuplus

Bezpečnostní šrouby/matice ZDARMA!
K sadě kol AEZ a DOTZ

Akce platí od 1.9. do 30.11.2019.

S ČESKOU HOMOLOGACÍ

STK FIT

3D Konfigurátor kol
www.alcar.cz

AEZ LEICHTMETALLRÄDER

DOTZ TUNING WHEELS

DEZENT LEICHTMETALLRÄDER

ALCAR YOUR WHEEL PARTNER

www.passat.cz
7AS 7021
Nový
Passat Variant.
Řídí se zkušeností.
Ve svých 46 letech už ví, na čem opravdu záleží. A proto Vám nový Passat Variant přináší inovativní světlomety s technologií LED-Matrix, stálé online připojení a řadu vyspělých asistenčních systémů. Ať už cestujete za prací nebo vezete rodinu, nový Passat Variant Vám chce usnadnit nejen jízdu, ale i každodenní život.
Volkswagen
Kombinovaná spotřeba a emise CO_2: 4,2–7,1 l/100 km, 111–163 g/km. Foto je pouze ilustrativní.