ZIMA 2019, 19. ROČNÍK
CENA 45 KČ

LeasePlan

Magazín

30 000 aut ve flotile

Pokořili jsme rekordní hranici

Digitální asistence

Rychlé a komfortní přivolání pomoci

Automobilové perly

Jak se stavějí auta na zakázku

NOVÁ MAZDA CX-30

Nejnovější model Mazda vás okouzlí krásou kupé a houževnatostí statného SUV. Zcela nová Mazda CX-30 byla navržena, aby držela krok s každou změnou, která vás v životě potká. Je kompaktní, agilní a uvnitř překvapivě prostorná. S novou Mazdou CX-30 máte vždy svobodnou volbu — zůstat ve městě nebo se pohodlně vydat mimo něj.

Kombinovaná spotřeba 4,4–6,0 l/100 km, emise CO_2 105–137 g/km.

DRIVE TOGETHER

mazda

Obsah

4 **LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu
6 **Setkání LeasePlanu**
Vánoce jsme oslavili s Debbi
8 **Rozhovor magazínu**
Peter Tölgyesi: Musíme správně reagovat na změny na automobilovém trhu
10 **Rozhovor magazínu**
Peter Škoda: Dokážeme eliminovat nepříznivé trendy v servisní branži
12 **Služby LeasePlanu**
Digitální asistence – Rychlé a komfortní přivolání pomoci
16 **Téma magazínu**
Automobilové perly
20 **Služby LeasePlanu**
Odkup služebního vozidla bude od Nového roku mnohem komfortnější
21 **Průzkumy spokojenosti**
Děkujeme za vaše postřehy a nápady!
22 **Srovnávací jízdy**
Klienti v Mostě testovali 70 aut 21 značek
26 **Test LP magazínu**
Škoda Suberb iV – Do zásuvky i na cesty
30 **Test LP magazínu**
Peugeot 208 – Moderní řešení v malém balení
34 **Klient LeasePlanu**
STARLIFE – Nikdy jsme neslyšeli: To nejde
36 **Dodavatel LeasePlanu**
AT CAR (Budget): Náhradní vozidlo přistavíme v řádu desítek minut
38 **Daňový sloupek Petra Maška (68. část)**
Na co si dát pozor u silniční daně
39 **Změny v síti smluvních partnerů**
40 **Očima expertů**
Cenový vývoj automobilů v ČR v roce 2019 dle EY: postupné zdražování
44 **Zelená mobilita**
LeasePlan vydal první zprávu o udržitelnosti
45 **Zelená mobilita**
Uživatelé elektromobilů nebo některých hybridů mohou na dálnici zadarmo
48 **LeasePlan podporuje**
Nejlepší rodinné firmy roku převzaly ceny
50 **Příběhy LeasePlanu**
Jan Sedláček: Běhat lesem, to je poezie
54 **Historie cestování**
Mráz na cestách zabíjel, leckdy ale i pomohl
56 **Zábava**
Křížovka
57 **Ze světa sportu**
Hvězda F1 Max Verstappen má nového partnera – CarNext.com

Vážení čtenáři,

dovolte, abych Vás pozdravil v tento jedinečný čas, kdy se všichni ohlížíme za odcházejícím rokem a střádáme plány i sny na ten nastávající.

Martin Brix
generální ředitel společnosti LeasePlan Česká republika

Zevrubné hodnocení uplynulých dvanácti měsíců jsem tentokrát přenechal svým kolegům z vedení naší společnosti: obchodní ředitel Peter Tölgyesi a technický ředitel Peter Škoda rekapitulují ve dvou samostatných rozhovorech výsledky naší práce v roce 2019, každý se přitom soustředí na oblast, za kterou odpovídá. Jak uvidíte, je toho dost, čím se můžeme pochlubit. Zároveň, jak ostatně vyplývá i z odpovědí obou Peterů, stále vidíme prostor pro další zlepšování a doplňování našich služeb.

V posledním LeasePlan magazínu letošního roku se například dočtete o novém, rychlém a uživatelsky velice komfortním způsobu objednávání pomoci při nehodách a poruchách prostřednictvím takzvané digitální asistence. Dozvíte se také, že jsme podstatně zjednodušili proces ukončení leasingu pro řidiče, kteří projeví zájem o odkup služebního vozu. Dočtete se, jak funguje přistavení náhradního vozidla i celou řadu dalších zajímavých informací.

Jsme velice rádi, že naše snaha o neustálé posouvání našich služeb na vyšší a vyšší úroveň u Vás nachází odezvu. Jestliže jsem řekl, že zevrubné hodnocení našich aktivit nechám na svých kolezích, přeci jen existuje skutečnost, o které se musím, a hlavně chci zmínit i já. V každém oboru existují specifická kritéria, podle nichž se porovnává úspěšnost jednotlivých subjektů. V oblasti správy autoparků je bezpochyby takovým parametrem počet vozidel ve flotile leasingové společnosti. Jsem hrdý na to, že jsme na podzim mohli oznámit pokoření hranice 30 tisíc automobilů v našem zákaznickém portfoliu. V České republice jsme jediným specialistou na správu firemních fleetů, kterému se to dosud podařilo.

Víme dobře, že to zdaleka není jenom naše zásluha. Nebýt Vaší dlouhodobé loajality, nikdy bychom takového úspěchu nemohli dosáhnout. Upřímně si jí vážíme a velice za ni děkujeme!

Doufám, že Vám i v novém roce dodáme dostatek přesvědčivých argumentů k tomu, abyste nám svou přízeň zachovali. Uděláme pro to vše, co budeme umět.

Přeji Vám krásné Vánoce a rok 2020 přesně takový, jaký jste si vysnili!

LeasePlan News

Číslo vydání 30 000

Máme ve správě rekordní počet automobilů

Česká pobočka LeasePlanu na podzim pokořila hranici 30 tisíc automobilů ve své zákaznické flotile. Stala se tak prvním specialistou na správu firemních autoparků, kterému se to na tuzemském trhu podařilo, a potvrdila tím své vedoucí postavení v oboru.

„Nárůst flotily na historicky rekordní úroveň je o to cennější, že k němu dochází v době celkového poklesu v prodejích automobilů v České republice. Ukazuje se, že naše strategie založená na profesionální proaktivní péči o zákazníky a na neustálém rozšiřování a zkvalitňování produktového portfolia nachází pozitivní odezvu," říká generální ředitel české pobočky Martin Brix. LeasePlan přišel do České republiky v roce 1995 a stal se tady průkopníkem operativního leasingu firemních aut. Od samého počátku byl lídrem trhu a toto postavení si drží dosud. Zatímco nejdříve jeho služeb využívaly takřka výhradně velké podniky, postupně se etabloval v dalších zákaznických skupinách. Dnes nabízí produkty jak pro největší společnosti se stovkami i tisícovkami vozidel, tak pro střední a malé firmy i drobné živnostníky s jednotkami automobilů.

„Zároveň své produkty kontinuálně doplňujeme a revidujeme v souladu s trendy, které posunují automobilový trh do zcela nové éry. Nastává doba alternativních pohonů, zejména elektromobility, sdílených služeb a flexibilních modelů užívání vozidel. LeasePlan už nyní dokáže i v České republice ve všech těchto sférách nabídnout zákazníkům sofistikovaná řešení, která vycházejí vstříc jejich nárokům. Není například náhodou, že ve flotile naší pobočky je zastoupení alternativních pohonů mnohem vyšší, než je tomu na úrovni celého českého trhu. V současnosti má 7% nových vozidel, která objednáváme pro naše klienty, alternativní pohon. V rámci celé České republiky to jsou přibližně 3%. Jsme tedy i v tomto ohledu napřed," konstatuje Martin Brix.

Na návštěvě v Continental Barum Otrokovice

Na exkurzi do závodu Continental Barum Otrokovice, který je největší v Evropě a druhý na světě co do počtu vyrobených kusů pneumatik, pozval LeasePlan ve spolupráci se sítí pneuservisů BestDrive své významné klienty. Čekala je prezentace zaměřená na detaily o produkci továrny, pneuservisech BestDrive i pneumatikách všech značek koncernu. Po nezbytném školení bezpečnosti následovala prohlídka závodu. Skupina pozorovala zblízka celý proces výroby: navážení, míchání a vaření gumové směsi, výrobu patek, ocelového kordu či bočnic i další potřebné postupy včetně finální kompletace několika dílů ve výsledný produkt – černou pneumatiku, jak ji všichni známe. Po exkurzi byl připraven přesun do Hustopečí, kde hosté navštívili útulný vinný sklípek. Jedlo se, trochu pilo, debatovalo, a to všechno za příjemné atmosféry a přítomnosti milé someliérky.

Vánoce jsme oslavili s Debbi

Zpěvačka Debbi byla hlavní hvězdou předvánočního setkání, které LeasePlan uspořádal pro své významné klienty a dodavatele v hudebním klubu Mecca v pražských Holešovicích.

Dvojnásobná držitelka prestižní Ceny Anděl, která je známá i díky účasti v populární televizní soutěži Tvoje tvář má známý hlas, ale nebyla jedinou osobností, jíž se ten večer tleskalo. Ještě před jejím vystoupením zrekapituloval na pódiu končící rok generální ředitel LeasePlanu Martin Brix. Uznalý aplaus se ozval zejména ve chvíli, kdy oznámil, že česká pobočka překonala magickou hranici 30 tisíc vozidel ve správě, a zároveň poděkoval za důvěru obchodním partnerům.
Pak už akci, kterou provázela moderátorka Michaela Maurerová, ovládla moderní hudba – nejen živá v podání Debbi a její doprovodné kapely, ale i reprodukovaná. Časem přibývalo na parketu tančících odvážlivců, k pohodě přispělo výtečné jídlo i pití. Leaseplanovská rodina prostě zahájila předvánoční čas ve velkém stylu!

Debbi,

vlastním jménem Deborah Kahl, má česko-německý původ. Narodila se v Dortmundu, ale od deseti let už žila s rodiči v České republice. Ve svých šestnácti letech se zúčastnila televizní soutěže Česko Slovenská SuperStar, v níž postoupila až do semifinále. Pouhý rok poté vydala svůj hit Touch The Sun, za který obdržela Cenu Anděl v kategorii Skladba roku. Za rok 2017 získala „Anděla" podruhé, a to v sekci Sólová interpretka roku. V poslední době se do povědomí českých diváků výrazněji zapsala i účinkováním v zábavné show na nejsledovanější televizní stanici.

Peter Tölgyesi:

Musíme správně reagovat na přicházející změny v automobilovém průmyslu

„Rok 2019 musím určitě hodnotit jako poměrně složitý, ale zároveň velmi úspěšný," říká Peter Tölgyesi, obchodní ředitel LeasePlanu. V rozhovoru pro magazín zrekapituloval úkoly, se kterými se obchodní oddělení muselo letos vypořádat, a zároveň nastínil plány pro nadcházející rok.

Co považujete za největší obchodní úspěchy roku 2019?
Prožili jsme mnoho výzev i složitých obchodních případů. Podařilo se nám implementovat nového strategického zákazníka – společnost innogy. Získali jsme důvěru firmy STARLIFE, se kterou bychom na konci letošního roku měli provozovat už kolem tisícovky vozidel. Jsem velmi rád, že jsme uspěli ve výběrových řízeních i u našich dlouholetých zákazníků, dovolím si zmínit společnosti Skanska nebo MAKRO. Udržení dlouhodobých obchodních vztahů se zákazníky je velkým úspěchem a velmi si toho vážíme. Ale nesoustředíme se zdaleka jenom na největší flotily. Získávat nové klienty se nám dařilo i v kategorii firem s dvaceti až padesáti vozidly. A určitě zmíním také nárůst v segmentu SME. Tím chci kromě jiného potvrdit, že dokážeme plnit potřeby všech zákaznických skupin a že si vážíme všech stávajících i potenciálních klientů.

Jak se vám vede ve veřejném sektoru?
Myslím, že i tady můžeme hovořit o úspěchu. Do veřejného sektoru patří jeden z našich vůbec největších klientských vozových parků, který využívá Česká pošta. Ve veřejném sektoru navíc přispíváme i na poli elektromobility, která je velkým a aktuálním tématem – získáváme zkušenosti s provozem vozového parku sestávajícího z vozidel na čistě elektrický pohon.

Vaše obchodní výsledky se promítly do velikosti flotily – LeasePlan letos překonal hranici 30 tisíc vozidel ve správě. Jak je to pro vás důležité?
Je to významný milník. A zároveň je to přesně ten moment, kdy musím opustit výčet úspěchů a velmi poděkovat. V prvé řadě našim zákazníkům, jejichž důvěry si nesmírně vážíme a kteří nás motivují ke snaze neustále se

zlepšovat. Poděkovat je třeba i našim dodavatelům, jejichž profesionální součinnost je nezbytnou podmínkou pro naše fungování. Jak se dočtete v následujícím rozhovoru s mým kolegou Peterem Škodou, ani oni to často nemají snadné. O to více oceňujeme nasazení těch, kteří k naší spolupráci přistupují zodpovědně a chtějí stejně jako my poskytovat služby jen té nejvyšší úrovně. A veliký dík patří také mým kolegům z obchodního oddělení za vstřícnost, přístup a profesionalitu i kolegům ze všech ostatních oddělení za podporu, která jde velmi často nad rámec běžných pracovních povinností a času. Nechci, aby to znělo pateticky, ale je radost pracovat v takovém týmu.

Jaké změny a novinky jste letos v rámci obchodního oddělení zavedli?
V oblasti rozvoje se orientujeme především na moderní produkty a digitalizaci procesů, která má našim zákazníkům usnadnit správu flotily i užívání vozidel. Už jsme zdigitalizovali proceduru dodání vozů i správu řidičů přímo fleet manažerem, nedávno jsme spustili nový reportingový nástroj MyFleet, který budeme dále rozvíjet. Klienti, ale i kolegové z týmu péče o zákazníky v něm velmi rychle naleznou přehledné kompletní reporty o vozových parcích. Digitalizace je směr, jímž budeme společně s klienty pokračovat. Kromě digitalizace dokumentů a reportingu se jedná o využívání služeb prostřednictvím mobilních aplikací. Ale uvedu i další záležitosti, které jsme pro zákazníky připravili a které od nás sami požadují, například carsharing, leasing wallboxů pro nabíjení elektrovozidel i řešení infrastruktury nabíjení elektrovozidel či hybridních automobilů anebo leasing ojetých vozů po ukončeném operativním leasingu.

Kde vidíte prostor pro další posun ve službách?
Stále je co zlepšovat! A stále se můžeme a musíme zlepšovat. Vycházet přitom budeme nejen z vlastních zkušeností, ale především z reakcí zákazníků. Cílem je určitě automatizace procesů napříč partnery a dodavateli, kde je možné eliminovat lidskou chybu, zkrátit reakční doby a poskytnout detailní online přehled o stavu servisního úkonu, asistenčního zásahu, likvidace pojistné události a dalších činností, se kterými se denně uživatel vozidla potýká. Uvědomujeme si, že příští rok nás velmi pravděpodobně čeká důležitá a těžká úloha vůči našim zákazníkům. V době předpokládaného hospodářského zpomalení a nejistoty v cenovém nastavení konvenčních vozidel napříč značkami a modely budou zákazníci logicky očekávat od poskytovatele služeb v oblasti mobility větší konzultační podporu. Musíme tedy přicházet s možnostmi řešení optimalizace vozových parků nejen z pohledu TCO, car policy, emisí CO_2, poprodejních služeb a servisních sítí, ale také z pohledu predikce vývoje cen a rychlého reagování na změny konfigurací, motorizací a modelových řad.

Co konkrétně nového chystáte pro rok 2020?
Zamýšlíme se s kolegy nad změnou organizace obchodního oddělení, abychom i v tomto ohledu drželi krok s požadavky doby. Je zapotřebí dodávat služby kvalitně, efektivně, rychle, na míru. Spolu s uživateli z řad našich zákazníků zoptimalizujeme službu carsharingu. Digitalizaci zavedeme i do přímé komunikace se zákazníky a uživateli vozidel, a to především v souvislosti se sdílením informací. Přijdeme s novým setem kompletních reportů o vozovém parku. Budeme s našimi dodavateli optimalizovat jednotlivé služby. Mým přáním je, abychom i v novém roce získávali nové spokojené zákazníky a nadále byli oporou pro ty stávající.

Jak se podle vás bude v příštím roce vyvíjet automobilový průmysl?
Myslím, že nepovím nic nového – vstupujeme do nové éry, kterou bude charakterizovat především tlak automobilek na produkci a odbyt nekonvenčních pohonů a také velká nejistota, pokud jde o prodeje. Importéři a dealeři jsou nuceni se na tuto novou éru pečlivě připravit a s tím spojené náklady logicky promítnou do cenové politiky nových vozidel. Jaký bude klíč k případným změnám vstupních cen vozidel, je tajemství i pro nás. Nejistota se samozřejmě přenáší také na leasingový i retailový trh. Zároveň přichází řada nových modelů a značnou část firemních zákazníků čeká změna car policy. Stojí totiž před rozhodnutím, do jaké míry zachovat služební vozidlo jako nejdůležitější benefit a jak nadále hlídat celkové provozní náklady na vozový park ve víceletém plánování. To všechno může mít vliv na trh ojetých automobilů a na zůstatkové hodnoty. Naším úkolem bude na tyto vlivy správně reagovat, klást velký důraz na nastavení cen tak, abychom je byli schopni vůči zákazníkům dlouhodobě garantovat. Jak jsem již zmiňoval, musíme být pro ně spolehlivým partnerem v oblasti konzultací a nesmíme se nechat strhnout trendovými výchylkami, jako se to historicky stalo řadě společností třeba u krátkodobého leasingu.

Peter Škoda:

Dokážeme eliminovat nepříznivé trendy v servisní branži

„V oblasti oprav a údržby vozidel máme za sebou určitě jeden z nejnáročnějších roků," říká technický ředitel LeasePlanu Peter Škoda. Zároveň dodává, že česká pobočka dokázala na turbulentní vývoj reagovat tak, aby měl na klienty co nejmenší dopad.

V čem byl hlavní problém?
Žijeme v době zdražování napříč obory a také poměrně razantního růstu mezd. Platí to rovněž pro autoservisy. Na jejich ceny má navíc vliv i neustálé zvyšování standardní výbavy vozidel o nejrůznější asistenční systémy. V roce 2019 to přineslo dva nepříjemné efekty. První je finanční – vzrostla cena servisních úkonů, což výrazně zvýšilo náklady na opravy a údržbu automobilů. Nemalý problém jsme ale pozorovali i v otázce kvality. Situace na trhu práce vede ke značné fluktuaci automechaniků. Šikovní pracovníci dnes nemají nouzi o atraktivní nabídky, a tak jdou často za lepším. Na novém místě se však nejdříve musí zaučit, protože třeba přejdou k jiné značce, totéž platí pro jejich nástupce na původním působišti. Ne všem servisům se kvůli tomu podařilo udržet požadovanou úroveň, navíc se prodlužovaly objednací lhůty. To se nám pochopitelně nelíbilo, protože chceme klientům poskytovat jen prvotřídní služby.

Jak jste na tento vývoj reagovali?
Přistoupili jsme k optimalizaci naší dodavatelské sítě a zaměřili se i na posílení interních mechanismů pro schvalování a kontrolu servisních úkonů. Jdeme cestou automatizace schvalování oprav, nasadili jsme nové technologie na důkladné prověřování každé položky na faktuře. Zákazníky, kteří zavolají na naše kontaktní centrum, nasměrujeme vždy k opravci, který jim v daném okamžiku poskytne nejlepší a rychlou pomoc. Prostřednictvím všech těchto aktivit se snažíme nepříznivé dopady eliminovat.

Takže rok 2020 bude ve znamení dalšího zdražování?
Je třeba vnímat kontext, v němž dnes působí celé odvětví automotive. Jak říká kolega Peter Tölgyesi v předcházejícím rozhovoru, očekáváme, že importéři i prodejci budou muset promítnout ohromné náklady spojené s plněním přísných evropských emisních předpisů do cen, konkrétně do cen konvenčních vozidel. Nikdo nedokáže odhadnout, jaké konkrétní důsledky to bude mít. Dealeři mají hlavu zamotanou z toho, že nemohou reálně predikovat vývoj obchodů na příští rok. Do toho musí investovat do nových, často velice drahých technologií, platí školení zaměstnanců s tím spojená. V takové situaci asi neuvažují o snižování cen servisních prací. Ale uvidíme. Myslím, že v automobilovém byznysu ještě nikdy nebyla situace tak nečitelná jako nyní. Osobně

Zoptimalizovali jsme dodavatelskou síť a posílili interní mechanismy pro schvalování a kontrolu servisních úkonů

Znamená to, že je vše zdárně vyřešené?
K ideálnímu stavu je ještě daleko. Problémy, o kterých jsem mluvil, úplně nezmizely. Ale v posledních týdnech i profesionálnímu přístupu dodavatelů už vidíme náznaky, že se situace v servisech přeci jen stabilizuje. Díky tomuto vývoji, a hlavně díky zmiňovaným opatřením už není situace vyhrocená. Mluvím samozřejmě o kvalitě práce a dodacích lhůtách. Cenový vývoj, to je úplně jiná otázka.

jsem spíše skeptický, pokud jde o vývoj v prodejích nových osobních vozidel v příštím roce.

Je situace v České republice něčím specifická?
Evropa tlačí výrobce do mixu v otázce pohonů – vedle konvenčních automobilů musí prodávat i značný počet vozidel s alternativním pohonem. Jenže to není úplně snadné. V některých zemích to řeší razantními vládními pobídkami na podporu elektromobility, oproti tomu Česká republika je v tomto směru zcela pasivní. Nechci teď tento postoj hodnotit, pouze ho konstatuji jako fakt. Každopádně z něj vyplývá, že u nás se prodejci v souvislosti s podporou elektromobility pohybují v mnohem méně komfortním prostředí.

Jak se podle vás bude vyvíjet situace na poli ojetých vozidel, které také spadá do vaší gesce?
Na trhu s ojetými vozy neočekáváme dramatický vývoj. Samozřejmě ho velice pečlivě monitorujeme a analyzujeme. A nejen to – jsme velmi aktivní, i pokud jde o prodej našich ojetých vozidel koncovým zákazníkům. Mají o něj stále větší zájem privátní klienti, ale třeba i menší firmy, které pochopily, že u nás dostanou za velice rozumné ceny prověřené vozy s jasnou historií. Chceme klientům nabídnout i v této sféře větší komfort, a proto hned zkraje nového roku zprovozníme ve Vestci u Prahy zbrusu nový a moderní retailstore.

Do vaší kompetence spadá i pojištění. Jak hodnotíte jeho vývoj v roce 2019?
Jsem moc rád, že se naší pojišťovně Euro Insurances podařilo beze zbytku naplnit všechny podmínky pro sjednávání takzvaného povinného ručení. Získat veškeré souhlasy a stát se členem České kanceláře pojistitelů je přitom pro pojišťovnu mnohonásobně obtížnější než například v případě provozování havarijního pojištění. Opět musím poděkovat všem zaměstnancům, kteří na tom usilovně pracovali. Zákazníkům teď dokážeme nabídnout komplexní řešení pojištění, a to prostřednictvím naší dceřiné společnosti Fleet Insurance Plan. Druhým velkým úspěchem je skutečnost, že se povedlo spustit zcela nový interní software pro likvidaci pojistných událostí. Obrovské poděkování patří kolegům z oddělení pojištění i z IT oddělení, ale také všem ostatním, kteří se na vývoji tohoto systému podíleli. Máme teď mnohem lepší kontrolu nad jednotlivými případy, můžeme je vyřizovat rychleji a efektivněji.

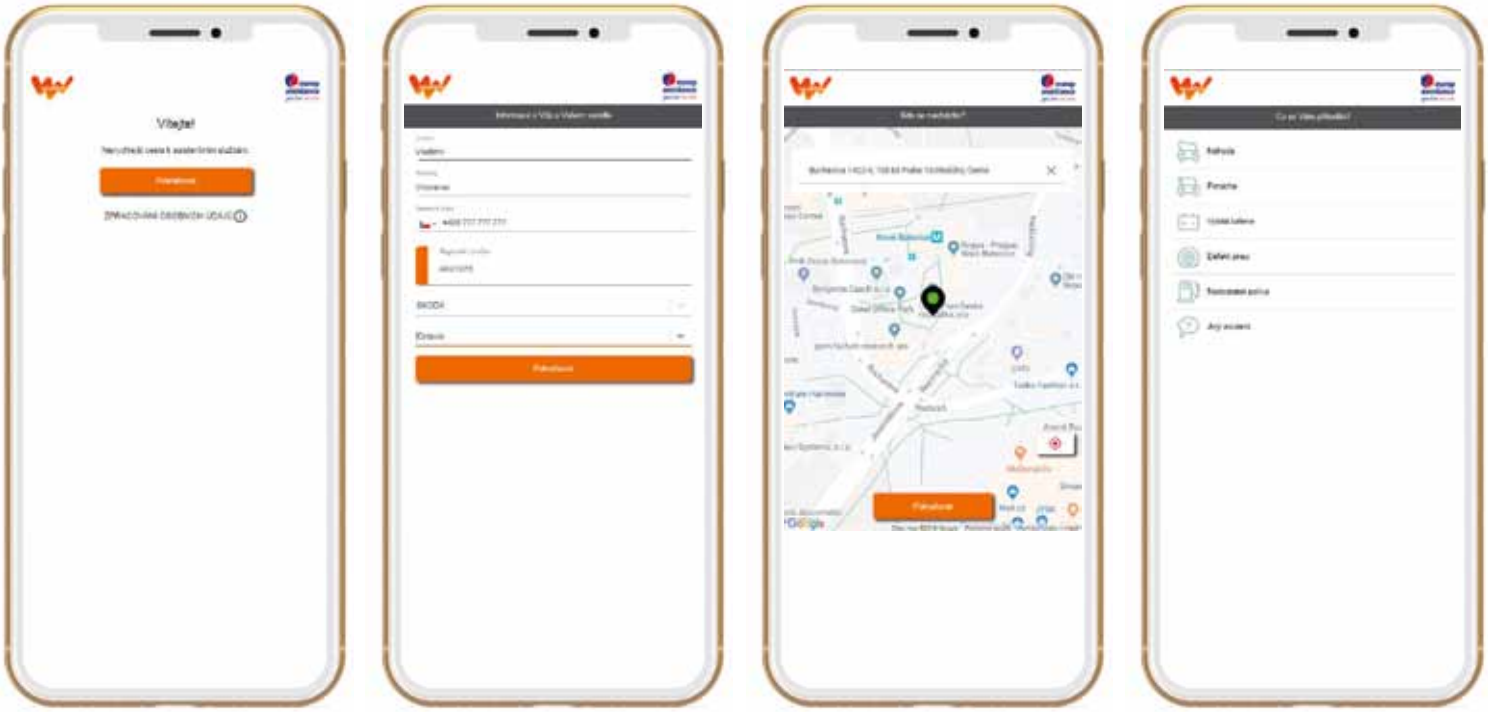
Kolik klientů už vaše povinné ručení využívá a jaké to pro ně má výhody?
Jsme teprve na začátku, ale právě rok 2020 by měl být tím, v němž naše povinné ručení začne využívat řádově více klientů. Přinese to významné synergické efekty. Veškeré naše snahy ve sféře pojištění směřují k tomu, abychom byli schopni zákazníkům poskytovat vysoce kvalitní pojišťovací produkty za konkurenceschopných podmínek a zároveň jim pomáhali řídit flotily tak, aby v nich nedocházelo k nepříznivému vývoji škodního průběhu. Jsou to spojené nádoby. V pojištění prostě platí jednoduchá rovnice, která nabývá na významu zvláště v době všeobecného zdražování: lepší škodní průběh rovná se lepší ceny pojištění. Už teď umíme poskytnout velice fundované poradenství, ale i konkrétní nástroje na snižování škodního průběhu. Mám na mysli například analýzu dat, která nám poskytuje telematika zabudovaná ve vozidlech. Mimo jiné z nich poznáme, kdo z řidičů vyznává méně ohleduplný způsob řízení, klientovi pak umíme zajistit kurzy bezpečné jízdy a podobně. V tomto smyslu se zákazníky neustále pracujeme a všechny kroky, o kterých jsem mluvil, nám v tom pomáhají. Nepochybuji o tom, že v roce 2020 budou mít naši klienti i v oblasti pojištění k dispozici služby jen té nejvyšší úrovně.

Digitální asistence

rychlé a komfortní přivolání pomoci

Klienti, kteří využívají asistenční službu LeasePlanu, mají od letošního května k dispozici moderní způsob objednávání konkrétní pomoci. Digitální asistenci jim LeasePlan nabízí ve spolupráci se svým dlouholetým partnerem v této oblasti, společností Europ Assistance.

Jak to funguje



1. 2. 3. 4.

Uživatelsky komfortní řešení šetří řidičům čas a eliminuje případná nedorozumění při klasické telefonní komunikaci. Nejčastěji Digitální asistenci volí při poruchách a nehodách.

Řidiči mohou telefonní číslo asistenční služby vytáčet i nadále. Mají pak dvě možnosti – buď se nechají přepojit na operátora, anebo využijí hned první nabízenou předvolbu, která je přesměruje na Digitální asistenci. Vzápětí obdrží SMS s internetovým linkem. Pokud na tento link kliknou, ocitnou se v prostředí digitální platformy, kde už vše probíhá zcela intuitivně a jednoduše. Druhou, ještě rychlejší variantou je přejít do Digitální asistence přes internetové stránky LeasePlanu v sekci Informace pro řidiče/ Asistenční služby/. Řidiči se tak mohou pohodlně vyhnout volání na asistenční centrálu.

Jednodušší už to být nemůže

Uživatel se musí nejdříve identifikovat prostřednictvím základních údajů o sobě a o vozidle, zároveň na mapě určí svou přesnou polohu. Má přitom na výběr tři způsoby: buď vepíše do příslušného pole adresu, nebo označí na mapě místo, kde se nachází, nebo – v neposlední řadě – využije možnosti vestavěného GPS lokátoru. Všechno funguje rychle, přirozeně. Potom zaškrtne, jestli se zrovna nenachází na dálnici anebo na parkovišti. Podle toho asistenční služba vyšle vhodný vůz. Následně si řidič vybere, jaký konkrétní problém potřebuje vyřešit.

Platforma mu nabízí pět možností:

- nehoda
- porucha
- vybitá baterie
- defekt pneumatiky
- nedostatek paliva
- jiný incident

Zvládne to každý

Po rozkliknutí příslušné kategorie program řidiče vyzve k zadání několika doplňujících informací – při nehodě se třeba zeptá, kolik osob cestovalo vozidlem, v jaké pozici se auto nachází, respektive jestli neopustilo vozovku, a také na to, zdali bude zákazník požadovat i doplňkové služby vyplývající z jeho kontraktu s LeasePlanem. Nejčastěji se může jednat o přistavení náhradního vozidla. „Tyto údaje potřebujeme k tomu, aby systém na místo vyslal odpovídající techniku. Jiné řešení vyžaduje porouchaný vůz stojící u krajnice a jiné automobil, který po nehodě skončil na boku několik desítek metrů od vozovky. I počet osob hraje roli pro správný výběr techniky, ne každé zásahové vozidlo dokáže z místa události odvézt pět lidí," vysvětluje Business Development Manager společnosti Europ Assistance Michal Pospíšil. Ani zodpovězení několika

5.

6.

7.

Cena za inovaci

O vysoké kvalitě unikátní digitální asistence Europ Assistance svědčí i její vítězství v letošním ročníku prestižní soutěže Quality Innovation Award. Tuto mezinárodní soutěž u nás od roku 2013 organizuje Česká společnost pro jakost, která je přední tuzemskou institucí pro zvyšování a certifikaci kvality.

nezbytných otázek nezabere příliš času, většina uživatelů vyplní celý formulář za dvě až tři minuty. Pro porovnání: obvyklá doba hovoru při klasické telefonické komunikaci činí v průměru šest minut. „Vyplnit webový formulář zvládne opravdu každý. Nedávno si například tímto způsobem zajistil pomoc 81letý řidič," dodává Michal Pospíšil.

Přesné informace

Digitální platforma řidiče informuje, do kterého servisu bude jeho vůz nasměrován. V případě, že klient požaduje doplňkové služby, spojí se s ním po telefonu koordinátoři, aby dohodli podrobnosti.
Velmi rychlé je i následné přidělení zakázky posádce zásahového vozidla. V průměru za 1 minutu a 20 sekund od odeslání vyplněného formuláře obdrží řidič SMS s informací, kdy k němu dorazí pomoc. Na mapě pak může online sledovat pohyb zásahového vozidla.
Jak upozorňuje Michal Pospíšil, Europ Assistance je jedinou firmou v oboru, jež dnes digitální asistenci nabízí. Její vývoj probíhal interně v české centrále společnosti poslední tři roky. „Od spuštění digitální platformy, která běží v pozadí celého systému, jsme díky digitalizaci ušetřili řidičům 30 tisíc hodin čekání na příjezd zásahového vozidla, a výrazně tak přispěli k bezpečnosti provozu na pozemních komunikacích," říká Michal Pospíšil.
Reakce klientů LeasePlanu jsou velmi pozitivní – oceňují hlavně rychlost, jednoduchost a také skutečnost, že všechny poskytované údaje mají pod kontrolou. Eliminují se tak případná nedorozumění s koordinátorem asistenční centrály. Klienti odbavení v digitální platformě jsou podle průzkumů spokojenější než ti, kteří řešili pomoc „postaru", tedy pomocí telefonu. Kladnému přijetí digitální asistence prospívá i fakt, že nejde o klasickou mobilní aplikaci. Řidiči si ji tedy nemusí předem instalovat, webová aplikace funguje pro Android i iOS.

PROFÍK JE TU!

NOVÝ FIAT DUCATO MŮŽETE MÍT NYNÍ BEZ DLOUHÉHO ČEKÁNÍ JIŽ OD **404 900 KČ** BEZ DPH.

NAVÍC KE SKLADOVÝM VOZŮM **ZIMNÍ PNEUMATIKY ZDARMA.**
PODROBNÉ INFORMACE NAJDETE NA **WWW.FIATPROFESSIONAL.CZ**

FIAT PROFESSIONAL

PROFESSIONALS LIKE YOU

Kombinovaná spotřeba modelu Ducato 5,9 – 8,9 l/100km, emise CO_2: 156 – 234 g/km. Všechny modely splňují normu E6D-Temp. Obrázky mají ilustrační charakter.

Tatra 600 kabriolet je považována za jedno z vrcholných děl karosáře Sodomky

Jaguar má svoje vlastní oddělení, kde staví auta, která jako stará jen vypadají

Auta vyráběná na zakázku

Silnice jsou plné stříbrných nebo bílých aut, šeď a nudu rozbíjí pár sporťáků, občas nějaký ten veterán. Jenže i dnes si můžete nechat vyrobit auto na zakázku, je to snazší, než by se mohlo zdát. Ale jak už to bývá, všechno je jen o penězích.

V počátcích samotného automobilismu platilo, že každé auto bylo originál. Šlo o zakázkovou výrobu, auta vznikala na koleně a procházela neustálým vývojem a zlepšováním. Bylo naprosto běžné, že jedna firma vyrobila podvozek a motor a karosář pak dodal slušivý kabát přesně podle požadavků konkrétního zákazníka. V Čechách byl v tomhle nejlepší Josef Sodomka, ale bylo by chybou zapomenout třeba na Oldřicha Uhlíka, nebo J. O. Jecha či karosárnu Petera ve Vrchlabí. Jenže přišel Henry Ford se sériovou výrobou legendárního Modelu T a o nějakých třicet let později se objevila i první sériově vyráběná škodovka – byl to model Popular. No a sériová výroba znamenala definitivní konec originálních aut nejen v Československu, ale na celém světě.

Dnes je to tak, že automobilky chrlí modely, které se liší jen motorizací a výbavou, ale díky sdíleným platformám jsou si jednotlivé vozy velmi podobné. A i když se třeba takové Porsche chlubí tím, že vyrobí jen dvě identická sportovní auta ročně, tak při produkci pětadvaceti tisíc sporťáků se ty změny týkají možná tak vybraných kol, nebo

Ferrari F12 TRS je poctou slavnému závodnímu modelu 250 Testa Rossa z roku 1957

Všichni fanoušci Porsche sní o vlastním modelu od firmy Singer

jakou barvu má prošití volantu. Jenže pozor! I dnes existují firmy, které vám postaví auto na zakázku. Umějí to jak velké automobilky, tak menší firmy, a kupodivu jedna silná společnost existuje i u nás…

Individualizace

Nejrozšířenějšími auty na zakázku jsou v současně době spíš vozy individualizované samotnou automobilkou. Mercedes, BMW, Porsche, Jaguar a mnoho dalších výrobců převážně dražších aut má vlastní specializovaná oddělení, kde vám ušijí auto přesně na míru. Namíchají vám speciální lak, potáhnou vám kůží klidně zpětné zrcátko či celou palubní desku, na vás je jen si vybrat druh kůže, její barvu a samozřejmě barvu obšití. Chcete vyrazit na koženou hlavovou opěrku monogram? Jistě, není problém. Toužíte po speciálním laku? Většinou to probíhá tak, že na běžné montážní lince se vyrobí základ auta, tedy převážně mechanické věci, aby se pak tento polotovar přestěhoval do specializovaných dílen, kde další práce probíhají převážně ručně. Zákazník má šanci ovlivnit víc věcí, než si umíte představit, automobilky mají svoje odborníky, kteří s vámi budou jednotlivé návrhy procházet, doporučí vám ideální barevné i materiálové kombinace, a samozřejmě že vám představí, co všechno je vlastně možné. „Nestává se to úplně často, ale některé požadavky našich klientů odmítneme. Ne že by nebyly proveditelné, ale ke značce se prostě nehodí," řekl v jednom z rozhovorů Oliver Blume, šéf Porsche Executive. „Drtivá většina klientů má ale skvělý vkus, případně dobré důvody, proč by jejich auto mělo vypadat zrovna takto. Díky tomu pak mohou vznikat opravdu velmi zajímavé automobily, a je jedno, jestli se bavíme o modelu 911, nebo třeba Panamera." U značky Rolls-Royce si můžete vybrat konkrétní kůži, u Mercedesu AMG zase technika, který složí motor zrovna pro vaše auto. A třeba takový Bentley se rád chlubí tím, že sedm různých dřevěných a běžně používaných dýh hledají specialisté přímo v terénu, a že jsou samozřejmě schopni díky tomu vyhovět i konkrétním požadavkům na barvu či vrstvení dřeva, případně na jeho původ. Samostatnou kapitolou jsou pak značky, jako třeba Pagani, Koenigsegg či Alpina, kde vznikají v podstatě individuální vozy určené pro konkrétní

GT40 Superformance je z víc jak 85 procent shodná s originálem z roku 1966

Bugatti La Voiture Noire bylo prodáno za těžko uvěřitelných 282 milionů korun bez DPH

„Lidé, kteří mohou utratit za auto klidně deset milionů dolarů, chtějí něco opravdu speciálního, něco, co nemají ani jejich patřičně bonitní přátelé. A my jim to budeme muset umět nabídnout."

Torsten Müller
šéf britské automobilky Rolls-Royce

zákazníky. Tam je zvykem, že opravdu nic není nemožné.

Restomód

Pro čím dál tím oblíbenější kategorii aut vyráběných na zakázku se vžilo označení „restomód". Jde o starší auta, která nebyla jen zrenovovaná, ale v podstatě znovu vyrobená a masivně vylepšená. Tváří se jako původní historické kousky, ale pod jejich karoserií najdete nejmodernější motory, mimořádně schopné podvozky, silné brzdy, přesné řízení, nebo třeba výkonné audiosystémy, které se ale tváří jak dobový originál. Aktuálně nejslavnějším restomód projektem na světě je nepochybně americký Singer. Společnost, kterou založil britský zpěvák Rob Dickinson, uvádí do stavu absolutní dokonalosti staré vzduchem chlazené Porsche 911 a nechává si za to královsky zaplatit. Karoserie má většinu dílů z karbonu, interiér je sice retro, ale dokonale provedený, a jeho auta mají neuvěřitelně dobré jízdní vlastnosti – kombinují v sobě rychlost moderních sporťáků s charakteristickými projevy starých devětsetjedenáctek. V jeho dílnách pracuje pětatřicet zaměstnanců, motory mu pomáhá ladit britský Cosworth a celkem má Singer víc jak sto padesát různých dodavatelů z celého světa. Bez ohledu na značku se podobné projekty vyznačují tím, že původní automobil je podobně jako při běžné celkové renovaci rozebrán do posledního šroubku, jednotlivé díly projdou důkladnou kontrolou, ale zatímco v případě renovovaných aut se snaží odborníci co nejvíc zachránit, případně vyrobí kus nerozeznatelný od originálu, tak tady dochází k dílčím i celkovým vylepšením. Do podobných úprav se pouštějí ale i renovátorská oddělení samotných automobilek, na podobné kousky narazíte třeba u Jaguaru či Astonu Martin.

Zakázková výroba

Nu a pak jsou automobily, které vznikají opravdu na zakázku, svoje o tom vědí třeba u Rolls-Royce, Lamborghini či Ferrari. Mají totiž extrémně bohaté klienty, kteří se nespokojí jen s tím nejlepším, případně úpravou toho nejlepšího, ale chtějí svoje vlastní nejlepší. Tedy auto, které bude nejen po všech stránkách dokonalé, ale taky ho nebude vlastnit nikdo jiný. „Budoucnost luxusních automobilů je v zakázkové výrobě," říká Torsten Müller-Ötvös, šéf britské automobilky Rolls-Royce. „Lidé, kteří mohou utratit za auto klidně deset milionů dolarů, chtějí něco

Horacio Pagani staví většinu svých aut pro konkrétního zákazníka

Kaipan je malý český výrobce a téměř všechna auta prodává jako stavebnice

opravdu speciálního, něco, co nemají ani jejich patřičně bonitní přátelé. A my jim to budeme muset umět nabídnout." Právě Rolls-Royce má takových aut hned několik, za zmínku stojí třeba model Sweptail, obrovské kupé za 13 milionů dolarů, které automobilka představila před dvěma lety na výstavě Concorso d´Eleganza Villa d´Este u italského jezera Como. „Výroba Sweptailu trvala čtyři roky, ale zdaleka nejde jen o samotný výrobní proces, spoustu času zaberou samotné přípravy a pak i legislativní stránka věci, abyste takové auto mohli vůbec legálně provozovat," vysvětluje Torsten Müller-Ötvös.

Ferrari má pro podobné účely program jménem One-off, kdy staví auta podle požadavků klientů jak do běžného provozu, tak na závodní dráhu. Někdy se jedná o individuální karosářské provedení jinak běžného modelu, jindy o kompletní stavbu od samého začátku. Abyste se ale k takovému autu vůbec dostali, pak potřebujete nejen hromadu peněz, ale taky historii – jinými slovy, musíte být váženým zákazníkem značky a pár (desítek) Ferrari již vlastnit. Podobným směrem vede Stephan Winkelmann i Bugatti, když předtím na podobných projektech nechal tučně vydělat i Lamborghini. Automobilka představila na autosalonu v Ženevě model La Voiture Noire, který sice ještě nemá interiér, ale zato už se ví jeho cena – 12,5 milionu dolarů, tedy cca 280 milionů korun. „Je to mnohem více než moderní pocta slavnému modelu 57 SC Atlantic, který navrhl syn zakladatele automobilky Jean Bugatti. Je to oslava estetiky," řekl Stephan Winkelmann.

Český Kaipan

V Čechách je aktuálně registrováno pře 2500 aut vlastní výroby, většina z nich je starší třiceti let. Podle všeho je ale víc jak polovina z nich vlastně běžnými vozy standardních značek, které ale nebyly výrobcem schváleny jako celek a byly prodány do oběhu coby soubor náhradních dílů. Dřív se takhle běžně dostávaly k běžným smrtelníkům třeba i testovací prototypy. Velký podíl v celkových registracích ale mají i automobily české značky Kaipan. Michal Hradský je začal dodávat na trh v roce 1992 a do současné doby jich prodal bezmála pět set. Jen pětinu z nich ve fabrice ve Smržovce smontovali na klíč, zbytek byl prodán jako stavebnice, vozy pak prošly jen schválením u výrobce a na základě toho byl vozidlům vystaven technický průkaz. „Ročně vyrobíme pětadvacet až třicet vozů, aktuálně mámě v nabídce tři typy vozidel. Pro každý typ musíme získat všechna povolení, platí pro nás stejná pravidla, jako když si nechává schvalovat nový model mladoboleslavská Škodovka," řekl Hradský v jednom z rozhovorů. Právě legislativa je v Čechách největší problém, protože individuálně postavených aut ze stavebnic se po světě vyrábějí desítky, ale nepřihlásíte je do běžného provozu. Jde o repliky historických automobilů, nebo o takzvané kit-cary, případně moderní auta, která se v zahraničí provozují povětšinou na výjimky, protože jejich počty se pohybují maximálně v řádech desítek kusů.

Automobily vyrobené na zakázku nejsou ničím levným, navíc vzhledem k vysoké individualizaci je pak lehce diskutabilní i jejich hodnota při dalším prodeji. Ale podobně jako třeba u hodinek nebo bot na míru si je většina lidí nechává napořád a bere je jako ryze individuální záležitost. A je skvělé, že to v dnešním, mnohdy šedivém automobilovém světě ještě vůbec jde. A vy se taky neváhejte odlišit, mnohdy stačí výraznější odstín laku, nebo zajímavá kola či nevšední barva čalounění.

Odkup služebního vozidla bude od Nového roku mnohem komfortnější

Jedním z osvědčených zaměstnaneckých benefitů je možnost odkupu služebního vozidla po ukončení operativního leasingu. Je to výhodné nejen pro pracovníka, ale často i pro jeho firmu.

Počínaje Novým rokem bude všechno mnohem snazší. Celý proces odkupu bude vypadat následovně:

1. Když se bude blížit konec sjednané doby pronájmu, řidič na webu LeasePlanu vyplní formulář „žádost o odkup vozu".
2. LeasePlan na základě této žádosti pošle řidiči cenu vozu i s informacemi, jak dále postupovat.
3. Když řidič potvrdí zájem o automobil za danou cenu, spustí se proces ukončení vozidla, vygenerování smlouvy a zaslání faktury.
4. Po obdržení platby dorazí kupujícímu zpráva, že nastal čas, aby se dostavil k evidenční kontrole nezbytné pro převod vozu. Jde o jediný okamžik, kdy bude nutná jeho osobní součinnost.
5. Po absolvování evidenční kontroly LeasePlan zajistí převod na kupujícího a zašle mu doklady na domluvenou adresu.

Dosud byla procedura odkupu poměrně zdlouhavá a z pohledu zaměstnance značně nekomfortní. LeasePlan proto přišel s razantní úpravou, která zájemcům o odkup vychází maximálně vstříc. Změny vstoupí v platnost 1. ledna 2020.

Hlavní vylepšení spočívá v tom, že řidič bude mít automobil neustále k dispozici. Dnes totiž nejdříve musí auto vrátit na odstavnou plochu a vůz poté prochází standardním procesem ukončení leasingu včetně ohodnocení nadměrného opotřebení nezávislou společností SGS. Řidič pak několik dní čeká, než se veškerá administrativa vyřeší, a teprve potom si jej může znovu převzít.

„Odkupy služebních vozidel jsou mezi jejich uživateli v oblibě. Pořizují si totiž vůz, který perfektně znají. Sami nejlépe vědí, co vše se s ním během operativního leasingu dělo, a tak rozhodně nekupují zajíce v pytli, jako kdyby přišli do běžného autobazaru a vybírali si z vozů s netransparentní historií," říká zástupce technického ředitele LeasePlanu Daniel Prostějovský. Navíc upozorňuje na fakt, že odkupy mají pozitivní efekt i na straně zaměstnavatele: „Klienti, kteří využívají náš produkt Partner Plan, těží z toho, že se zaměstnanci k takovým vozům chovají šetrněji. Jsou si totiž vědomi toho, že zacházejí se svým případným budoucím majetkem. To se pak odráží v menších servisních nákladech, a tedy i v závěrečném vyúčtování mezi klientem a LeasePlanem."

Případné další informace můžete sledovat na našem webu anebo se můžete obrátit na svou kontaktní osobu v LeasePlanu.

Děkujeme za vaše postřehy a nápady!

LeasePlan dbal vždy na to, aby získával co nejlepší zpětnou vazbu od klientů, a mohl tak reagovat na jejich postřehy o službách a nápady na případná vylepšení. Dlouhodobě se v tomto ohledu velice osvědčují osobní schůzky se zákazníky, na nichž se zástupci LeasePlanu dovídají důležité poznatky. K mapování spokojenosti klientů a jejich řidičů má ale firma i další nástroje.

Například zákazníci, kteří využijí službu Objednání do servisu, jsou následně požádáni o její zhodnocení. Odpovědi LeasePlan průběžně analyzuje a na jejich základě připravuje konkrétní kroky ke zlepšení služeb. Jednou za rok se pak obrátí na všechny klienty s prosbou o účast v průzkumu spokojenosti. Sadu otázek posílá e-mailem na kontaktní osoby, které převážně hovoří s obchodním oddělením LeasePlanu a řeší smluvní záležitosti. Druhá sada otázek je připravena pro řidiče vozidel. Poslední průzkum proběhl letos na přelomu listopadu a prosince.

„Výsledky budeme mít až po Novém roce. Ale už teď bych chtěla poděkovat všem klientům a řidičům, kteří naši prosbu vyslyšeli a věnovali nám několik minut ze svého času. Jejich odpovědi jsou pro nás významné, protože nám poskytují reprezentativní obrázek o tom, jak naše služby hodnotí a kde vidí prostor pro jejich další posun," říká Petra Ochová, Customer Experience Director české pobočky LeasePlanu. Průzkum na základě zadání centrály realizuje mezinárodní agentura ve všech zemích, v nichž LeasePlan působí. Kromě otevřených dotazů je jeho součástí i otázka, která vstupuje do hodnocení Net Promoter Score (NPS). Toto hodnocení měří úroveň loajality zákazníků na škále od –100 do +100 bodů. „Jakmile bude celý průzkum ukončen, rádi se podělíme o jeho výsledek a prozradíme i několik novinek, které pro rok 2020 připravujeme," dodává Petra Ochová.

„Odpovědi klientů a řidičů nám poskytují reprezentativní obrázek o tom, jak naše služby hodnotí a kde vidí prostor pro jejich další posun"

Klienti v Mostě testovali 70 aut 21 značek

Rekordní účast měly letošní srovnávací jízdy, na které zve LeasePlan jednou za rok své klienty. Zhruba dvě stovky hostů se mohly 2. října v areálu Polygonu Most projet desítkami aut různých značek, ale také se zdokonalit ve zdravovědě nebo se naučit couvat s valníkem.

„Jsme rádi, že i přes chlad a občasný déšť dorazilo do Mostu tolik lidí. Odměnou jim byl bohatý program, který jsme pro ně připravili," říká Kateřina Landová z marketingového oddělení LeasePlanu.

Hlavní roli jako obvykle hrály aktuální modely různých značek. Těch bylo tentokrát 21, z významnějších hráčů na trhu nechyběl nikdo, takže nabídka vozidel pokrývala celé automobilové spektrum: od tradičních fleetových aut až po nejluxusnější lahůdky. Celkem bylo připraveno 70 automobilů.

Buginy, valník i zdravověda

Čekání na vybrané vozy si hosté krátili v rámci doplňkového programu. Velký zájem byl o projížďky v buginách Polaris na přilehlé offroadové dráze či o instruktáž, jak řídit vůz v krizových situacích, kterou klienti absolvovali ve vlastních vozech na polygonu. S profesionálním jezdcem byli spojeni pomocí vysílaček. Úplnou novinkou v programu byl rychlokurz zdravotní pomoci při silničních nehodách. Řidiči se učili, jak zasáhnout, koho ošetřit jako prvního, které poraněné vytáhnout z vozu a podobně.

LeasePlan letos připravil i jednu technologickou inovaci – elektronickou kartu od společnosti YOUR PASS

Legrace naopak panovala na stanovišti, jemuž vévodila červená dodávka značky Mercedes s valníkem. Návštěvníci s ní měli zacouvat mezi přistavené kužely a nutno podotknout, že ne všem se to úplně povedlo. Prostě dopředu to umí každej, ale dozadu, to chce fištróna, jak říká filmový klasik. A zvlášť když máte za zadkem přívěs, sluší se dodat.

Pokaždé něco nového

Zajímavou technologickou inovací byla elektronická karta od společnosti YOUR PASS, která využívá standardní formát digitálních karet v elektronických peněženkách, jakou je například Wallet pro iOS. Hosté si kartu stáhli do svých mobilních telefonů, a měli tak k dispozici veškeré informace o setkání včetně časového harmonogramu i seznamu dostupných vozidel, LeasePlan s nimi přes kartu aktivně komunikoval tzv. push notifikacemi. Na kartu si navíc ukládali elektronická razítka získaná v doprovodném programu. Razítka je opravňovala k účasti v závěrečném losování – deset šťastlivců se pak za odměnu svezlo po okruhu v roli spolujezdců nadupanou Alfou Romeo Quadrifoglio anebo neméně charismatickým Fordem Mustang. „Srovnávací jízdy mají v kalendáři akcí, které v průběhu roku pořádáme pro klienty, výjimečné postavení. Začali jsme s nimi krátce po zahájení činnosti naší pobočky, první jízdy proběhly ještě před rokem 2000, takže jejich historie je opravdu dlouhá. Pokaždé se snažíme přijít s něčím novým, zajímavým. Podle reakcí hostů můžu soudit, že se nám to letos povedlo. Snad nám invence vydrží i do příštího roku," dodává Kateřina Landová.

Vozy na srovnávací jízdy

poskytly tyto značky: Alfa Romeo, Audi, BMW, Citroën, DS Automobiles, Fiat, Ford, Hyundai, Jaguar, Jeep, Kia, Land Rover, Mercedes-Benz, Mini Cooper, Opel, Peugeot, Renault, Seat, Škoda, Volvo a Volkswagen. Hlavním partnerem setkání byla společnost OMV, své prezentace navíc připravily firmy Alcar a Michelin.

ŠKODA SUPERB iV

Do zásuvky i na cesty

V rámci modernizace rozšířilo nabídku modelů Superb plug-in hybridní provedení s přídomkem iV. Na elektřinu ujede 62 km, ale přitom se na dlouhé vzdálenosti chová jako běžný vůz.

Automobilka Škoda v polovině roku 2019 představila svoji elektrifikační strategii, kterou chce přispět k omezení produkce emisí. V jejím rámci má v plánu do roku 2025 představit deset elektrifikovaných modelů, z nichž polovina budou čistě elektrické modely. Ostatní budou mít plug-in hybridní pohon, který je mezistupněm mezi konvenčně poháněnými vozy a právě elektromobily. Přesně takový je i nový Superb iV, který je dostupný s karoserií liftback i kombi. Základem pohonného ústrojí modelu Škoda Superb iV je tradiční přeplňovaný čtyřválec 1.4 TSI s výkonem 115 kW (156 k) a točivým momentem 250 Nm, který umožňuje využívat tento vůz zcela běžným způsobem, na nějž jsou zákazníci zvyklí. K tomu ale Superb iV dostal ještě elektromotor o výkonu 85 kW (115 k) s točivým momentem 330 Nm, který umí pohánět přední kola samostatně, nebo v kombinaci se spalovacím motorem. Je široký jen několik centimetrů, a tak se snadno vešel mezi spalovací motor a dvouspojkovou šestistupňovou převodovku DSG. Protože výkony obou motorů nelze kvůli rozdílné charakteristice jednoduše sčítat, činí celkový maximální výkon soustavy 160 kW (218 k).
Takto řešený plug-in hybridní pohon poskytuje značnou variabilitu způsobů používání, k dispozici je jak čistě elektrický režim, tak hybridní pohon, v němž automobil kombinuje oba motory s cílem maximální celkové efektivity. Řidič může činnost systému ovlivňovat podle vlastních preferencí způsobu používání, takže může například aktivně hospodařit s využitím energie v akumulátoru pro elektrickou jízdu ve městě na konci své cesty. Možnost dobíjet vestavěnou baterii umístěnou v zadní části vozu třeba z domácí zásuvky dodává Superbu iV schopnost bezemisního provozu až na 62 kilometrů na jedno nabití (podle režimu WLTP). Zásuvka pro nabíjení se ukrývá pod maskou chladiče. Celkový dojezd činí zásluhou standardní palivové nádrže 850 km. V kombinovaném režimu cyklu WTLP plug-in

hybridní verze modelu Superb vykazuje produkci emisí CO_2 jen 40 g/km, a díky tomu splňuje podmínky pro udělení povolení pro parkování na pražských modrých zónách zdarma. Superb iV je schopen během jízdy si akumulátor nabíjet buď rekuperací kinetické energie, nebo také spalovacím motorem. Pro co možná nejekonomičtější a nejekologičtější provoz je ale vhodné nabíjet akumulátor z externích zdrojů. Z domácí nabíječky Wallbox to s výkonem 3,6 kW trvá přibližně 3,5 hodiny, z běžné domácí zásuvky asi o hodinu a půl déle. Automobil Škoda Superb iV si mohou zákazníci pořídit přesně v takovém provedení, které bude vyhovovat jejich potřebám a vkusu. Superb iV je totiž k dispozici ve výbavových liniích Ambition, Style, L&K i SportLine, na výběr je provedení liftback i sedan. Bohatá standardní výbava je samozřejmostí, ve standardním provedení Ambition je k dispozici například tempomat s omezovačem rychlosti, LED přední, zadní i mlhové světlomety nebo infotainment Bolero s osmipalcovým dotykovým displejem. Špičková provedení se pak mohou pochlubit například MatrixLED světlomety, osmnáctipalcovými koly z lehké slitiny, parkovacím asistentem, virtuálním kokpitem či adaptivním podvozkem. Superb iV si samozřejmě ponechává i praktická, inovativní a Simply Clever řešení, která zpříjemňují každodenní život s vozidly Škoda. Nechybějí například komfortní asistenční a bezpečnostní systémy pro

pohodlnou a bezpečnější jízdu, z chytrých detailů potěší například držák parkovacích lístků na A sloupku, schránka na brýle u stropního svítidla, držák reflexní vesty nebo elektrický dětský bezpečnostní zámek. Samozřejmostí je také velkorysý vnitřní prostor, včetně prostoru pro zavazadla, který je typickou vlastností všech verzí modelové řady Superb. Sedan disponuje 485 litry místa pro zavazadla, kombi pak tuto hodnotu navyšuje na 510 litrů. Oproti neelektrifikovaným provedením jsou to nižší hodnoty, ale praktická využitelnost zavazadlového prostoru zůstává téměř nezměněna. To proto, že baterie, které stojí za úbytkem místa pro bagáž, jsou umístěny pod podlahou. Dělená a sklopná sedadla a doplňky jako síťový program nebo vyjímatelný vak na lyže či další dlouhé předměty pak znamenají, že lze Superb iV používat přesně tak, jak jsou majitelé zvyklí z běžných provedení. Plug-in hybridní provedení Škody Superb tedy zajímavým způsobem kombinuje různé vlastnosti. Při vhodném způsobu používání a častém dobíjení je připraven dlouhodobě fungovat v čistě elektrickém režimu, ale přitom být neustále připraven na dlouhé cesty bez plánování dobíjení, jako je tomu u elektromobilů.

Peugeot 208

Moderní řešení v malém balení

Peugeot 208 je dalším vývojovým stupněm „dvojkové“ řady městských hatchbacků, jejichž éra počala už oblíbeným Peugeotem 205. Zaujme designem, digitálním kokpitem i nabídkou různých pohonů.

Pokud to vezmeme úplně od základů, letos představená novinka stojí na platformě CMP, která proti předchůdci v podobě PF1 vyniká v několika ohledech: má nižší hmotnost (o 30 kg), díky rovné podlaze a použití řízených vstupů vzduchu zlepšuje aerodynamiku vozu, dosahuje menšího valivého odporu (hlavně díky snížení mechanického tření náprav a použitím lepších pneumatik) a zlepšuje akustický a tepelný komfort včetně snížení vibrací. V praxi to znamená, že v nové generaci modelu 208 by měl panovat větší klid a pohoda. Moderní platformě odpovídá i svěží design exteriéru, který mnohými prvky odkazuje na větší model 508. Má tedy ostře řezanou příď s protaženými LED světelnými pásky, rozměrnou masku chladiče i nápis 208 nad ní, čímž se výrobce vrací k dávno používanému značení. Efektně tvarovanou karoserii dokreslují masivní podběhy kol, kam se mohou v závislosti na výbavě nastěhovat až 17palcová kola. Ve vrcholné verzi GT Line jsou podběhy zdůrazněné leskle černými lištami. Zajímavostí je, že nový pětidveřový hatchback je již od počátku nabízen se třemi druhy pohonu: zážehovým, vznětovým a elektrickým. Základem stále zůstávají zážehové tříválce o objemu 1,2 litru, a to konkrétně v provedení PureTech 75 S&S (55 kW/75 k), 100 S&S (74 kW/100 k) a 130 S&S (96 kW/130 k). V nabídce je několik druhů převodovek, od základního pětistupňového manuálu přes šestistupňový manuál až

Vůz je vybaven bateriemi o kapacitě 50 kWh, umístěnými pod zavazadlovým prostorem. Díky nim dle WLTP dosáhne dojezdu až 340 km.

po osmistupňový automat EAT8, s nímž je spárovaná nejsilnější verze. Vznětový pohon reprezentuje motor 1,5 litru BlueHDi o výkonu 74 kW (100 k), spojený výhradně se šestistupňovým manuálem. Nejpomalejší verze Peugeotu 208 s motorem 1.2 PureTech 75 zvládne zrychlit na stovku za 13,2 s a rozjede se na 170 km/h, nejrychlejší je 1.2 PureTech 130, které k akceleraci stačí 8,7 s a dosáhne rychlosti až 208 km/h. Cestu do budoucnosti reprezentuje Peugeot e-208, vybavený elektrickým pohonem. Ten sestává z elektromotoru o výkonu 100 kW (136 k) a točivém momentu 260 Nm. Elektrický Peugeot 208 je vybaven třemi režimy, upravujícími fungování celého pohonného ústrojí. Při výběru režimu Sport podává dynamické výkony podobné či dokonce lepší než v případě nejsilnější zážehové verze: na stovku zrychlí za 8,1 s. Vůz je vybaven bateriemi o kapacitě 50 kWh, umístěnými pod zavazadlovým prostorem. Díky nim dle WLTP dosáhne dojezdu až 340 km. Samozřejmostí je celá řada služeb, které mají za cíl podpořit nákup elektromobilu a zajistit zákazníkům neomezenou mobilitu a snadné dobíjení. Inspirací interiéru modelu 208 byl koncepční Peugeot Fractal, což se odráží v přepracovaném uspořádání interiéru využívajícího koncept Peugeot i-Cockpit včetně kompaktního zploštěného volantu. Vnitřní prostor se zaměřuje na co nejlepší ergonomii a čitelnost všech zásadních prvků. Funguje na třech úrovních: oči, ruce a tělo. Digitálními panely vybavený celek, který se víceméně vzdal všech mechanických tlačítek, má za cíl řidiče nerušit, ale přitom mu dát všechny potřebné informace k dispozici, k čemuž využívá digitální přístrojový štít a středový kontrolní displej s úhlopříčkou 5,7 nebo 10 palců (dle výbavy). Nechybí ani celá paleta prvků konektivity či systémů přispívajících ke zvýšení pasivní bezpečnosti – od nouzového brždění až po upozornění při změně jízdního pruhu.

Samozřejmostí je vyšší úroveň kvality materiálů, ergonomické ovládání převodovky i komfortní sedadla s výraznou oporou těla. Kromě různých odkládacích prostor samozřejmě vůz disponuje zavazadlovým prostorem, který až po strop včetně prostoru pod podlážkou nabízí až 406 dm^3 místa. Design zadní části opět odkazuje na větší modely 3008, 5008 a 508, a to hlavně typickým

černým pásem sahajícím přes celou šířku víka zavazadelníku a spojujícím světla tvořená třemi charakteristickými „drápy“, rozsvícenými ve dne i v noci. Kromě standardních odstínů laku karoserie a střechy Black Diamond nabídku oživují i nové laky – žlutá Faro, modrá Vertigo či červená Elixir. Peugeot 208 je aktuálně nabízen ve výbavách Like, Active, Allure a GT Line, přičemž elektrická verze u nás zatím nabízena není, k dispozici bude až po Novém roce. Základní verze 1.2 PureTech 75 stojí v akci 295 000 Kč, dobře vybavený střed pořídíte za 403 000 Kč (1.2 PureTech 100 Allure) a vrcholem je verze GT Line s motorem 1.2 PureTech 130 za 538 000 Kč.

28. 11. 19

Oficiální představení modelu 208 proběhlo v České republice 28. listopadu 2019.

STARLIFE

Nikdy jsme neslyšeli: To nejde

Mezi klienty LeasePlanu přibylo výrazné jméno – STARLIFE. Jde o producenta a výhradního prodejce doplňků stravy, které vycházejí z poznatků staré čínské a tibetské medicíny, ale i z nejnovějších znalostí lékařské vědy. Zakladatelem a majitelem firmy je bývalý úspěšný vícebojař, olympijský vítěz Robert Změlík.

Robert Změlík
vícebojař, olympijský vítěz

„Nejvýhodnější auto je takové, které nevlastníte, a přitom přesně víte, kolik vás měsíčně stojí v nákladech."

Flotila STARLIFE zahrnuje více než 2300 automobilů a poskytuje podporu pro obchodní partnery společnosti v 19 zemích. Firma využívá vozy Škoda, Volkswagen, Hyundai a BMW, v příštím roce budou přibývat další značky. Celých 95 % flotily je provozováno pomocí operativního leasingu a nejvýznamnějším partnerem financování je LeasePlan.

Nejsme nováčci

Pro operativní leasing se ve STARLIFE rozhodli před třemi a půl lety. „Myslím, že nejvýhodnější auto je takové, které nevlastníte, a přitom přesně víte, kolik vás měsíčně stojí v nákladech. Navíc neustále jezdíte téměř novým vozem. Právě tohle operativní leasing nabízí. Podle mě už to pochopila většina firem a podnikatelů. Vlastnit vozidlo totiž zároveň znamená vlastnit starosti s ním spojené. To si dříve při koupi automobilu málokdo uvědomoval a v podstatě i dnes platí, že pocit vlastnictví je pro mnoho lidí důležitější než ekonomický propočet," říká majitel společnosti Robert Změlík. LeasePlan ho zaujal především přístupem a profesionalitou při jednáních: „Je opravdu vidět, že LeasePlan to má hodně dobře promyšlené a zavedené do všech detailů. Ale ani my nejsme v tomto ohledu nováčci, takže jsme hned na začátku věděli, co přesně chceme. Tím se vše hodně zjednodušilo."

Nemusíme dlouho čekat na výsledek

Důležitá je podle Roberta Změlíka flexibilita LeasePlanu i jeho obchodní tah na branku: „Při jednání se vždy hledá optimální varianta pro obě strany, a neprosazuje se pouze jednostranný pohled. V tom má LeasePlan hodně navrch, nikdy jsem od něj neslyšel: To nejde. Umí věci řešit rychle, operativně a ve „sportovně obchodním formátu", což je přesně to, co docením nejen já, ale určitě i celá řada spokojených klientů. Když někdo váhá a není spokojen se svým stávajícím řešením správy autoparku, je nejvyšší čas seznámit se s tím, jak to funguje v LeasePlanu." Hlavní přínos spolupráce vidí Robert Změlík v širokém záběru portfolia, ale také v reálných řešeních konkrétních požadavků. „Rozhodně nemusíme dlouho čekat na výsledek, jak se to velmi často děje u jiných společností." Podle majitele firmy STARLIFE není samozřejmostí ani nabídka kvalitního financování, které LeasePlan dokáže poskytnout, stejně jako jeho služby v oblasti

pneumatik anebo pružnost s výrazným mezinárodním přesahem, pokud jde o servisní prohlídky, opravy a likvidace pojistných událostí.

Máme potenciál českých desetibojařů

Když se má Robert Změlík zamyslet, na co by se měl LeasePlan zaměřit, aby úroveň svých služeb ještě povýšil, napadá ho pojištění: „Tam rezervu vidím, ale vím, že předpokladem řešení je vzájemný aktivní přístup. Služeb LeasePlanu využíváme teprve necelý rok, a tak je i na nás, abychom nejprve ukázali, jak fungujeme. Podle toho, co odhalí naše společné zkušenosti na trhu, můžeme ve spolupráci pokročit. Prostor pro zlepšení se vždy najde, ale já preferuji, že to musí být vždy ku prospěchu obou stran, které si chtějí rozumět a chtějí i tyto malé problémy dovést k lepšímu, prosperujícímu výsledku spolupráce. Vidím, že i LeasePlan má zájem posunout pojištění na významně výhodnější pozici pro obě strany a myslím, že také naše cesta vytvoří nové možnosti v této službě i dalším, již zavedeným klientům."

O spolupráci s LeasePlanem Robert Změlík evidentně přemýšlí v širších souvislostech, než je běžné: „Rád bych se od LeasePlanu naučil, co jsem ještě neznal anebo co jsem neuměl tak dobře. Vím, že mě může dovést k lepšímu pochopení jeho oboru a přivést i do další dimenze zdolávání úkolů, které se v automobilovém průmyslu objevují. Náš potenciál ve velikosti flotily je asi takový, jaký byl a je potenciál českých desetibojařů na atletickém ovále," říká s úsměvem. „Výjimečných výsledků jako my prostě nemůže jen tak někdo dosáhnout, protože desetibojaři jsou srdcem i hlavou na sto procent připraveni podávat dlouhodobě skvělé výkony."

STARLIFE nabízí „zdravější a kvalitnější cestu životem"

Společnost STARLIFE funguje od roku 2003, ale její kořeny sahají až do roku 1996. Dnes její obchodní zástupci působí nejen v České republice, ale také v Polsku, Slovensku, Maďarsku, Rumunsku, Anglii, Německu, Rakousku, Belgii, Francii, Chorvatsku, Srbsku, Litvě, Lotyšsku, Estonsku, Bulharsku, Holandsku a nově i v Kazachstánu a Rusku. „Naším cílem je vytvářet řadu produktů pro každého, kdo si chce vylepšit svůj životní styl a udržet si sílu, vytrvalost a dobrou kondici," říká zakladatel a majitel firmy Robert Změlík.

Jen z nejlepších výzkumů a objevů

Základním mottem společnosti je nabízet lidem zdravější a kvalitnější cestu životem. „Většina dnešních firem nemá vůli dodávat bezpečnější přírodní produkty s tím, že by se vzdaly přemrštěných zisků dosahovaných používáním méně účinných nebo malého množství aktivních ingrediencí. Proto jsme přijali filozofii zkoumání výzkumu a potřeb daného trhu, formulovali jsme produkty špičkové kvality, o nichž se jiné společnosti domnívají, že je příliš nákladné je vyrábět a distribuovat," vysvětluje svůj pohled Robert Změlík.

Jen z nejlepších výzkumů a objevů v biochemii mohou podle něj vzniknut jedinečné produkty. „Každý z našich produktů je složen z přírodních ingrediencí, jejichž dokonalá vyváženost byla u celé řady z nich ověřena staletými zkušenostmi čínské a tibetské medicíny a umocněna východní moudrostí a poznatky nejnovějších výzkumů," vysvětluje.

Prevence i léčba

Východní neboli orientální medicína se vždy zaměřovala na preventivní zdravotní opatření a přírodní léčebné postupy. Pokud jsou přírodní rostlinné složky ve vazbě na jejich přirozené organické nosiče, tělo je pak může lépe vstřebávat.

„Východní studie ukazují, že lidské tělo si z kompletní potravy vezme pouze to, co potřebuje. Syntetika a izolované chemikálie jsou navíc příčinou nechtěných vedlejších účinků, což najdete u každého léku na příbalovém letáku. Oproti tomu přírodní medicína nabízí léčebné postupy, které jsou natolik jemné a přirozené, že se mohou stát všední součástí našeho života. Existuje tak šance na každodenní posilování a upevňování vlastního zdraví, a to přírodní cestou, která je v prvé řadě otázkou výživy a celkového životního stylu. Preventivní postupy vedou k lepšímu a plnohodnotnějšímu zdraví, a o to nám přeci všem jde," dodává majitel firmy STARLIFE.

Více o firmě a jejích produktech se dočtete na: **www.starlife.cz.**

AT CAR (Budget)

Náhradní vozidlo přistavíme v řádu desítek minut

Společnost AT CAR, která je jediným licencovaným poskytovatelem služeb mezinárodní sítě Budget v České republice, zajišťuje pro klienty LeasePlanu náhradní vozidla. Konkrétně jde o zapůjčení vozu v mezidobí od vypršení výpůjční doby náhradního auta asistenční služby po dokončení opravy klientova havarovaného vozu. O tom, jak tato služba v praxi funguje, ale i o dalších souvisejících tématech jsme si povídali s Key Account Managerem společnosti AT CAR Pavlem Schorníkem.

Jak rychle jste schopni klientovi vozidlo dodat?
Služba spočívá v přistavení vozu na základě požadavku klienta, vozidlo je tedy dodáno v konkrétní čas, případně v nejkratší možné době. Pro klienty LeasePlanu se doba přistavení od doručení požadavku počítá jen v desítkách minut. Hlavní roli přitom hraje především vzdálenost. Klient nemusí nikam cestovat, vůz je možné přistavit na určenou adresu. Když je to zapotřebí, můžeme zajistit také vyzvednutí vozu na jedné z našich poboček.

Budget působí na mezinárodní bázi. Znamená to, že klient LeasePlanu si může v jedné zemi auto převzít a v jiné vrátit?
Zapůjčení vozu prostřednictvím naší společnosti je možné v rámci České republiky a Slovenska. V praxi to znamená, že klient LeasePlanu z České republiky může vycestovat

Budget

je jednou z největších světových značek v oblasti pronájmu vozidel. Byla založena v roce 1958 a v Evropě, na Středním východě a v Africe patří licenčně ke společnosti Zodiac Europe Ltd, což je pobočka společnosti Avis Europe Plc. Budget některé provozovny přímo vlastní, anebo právo na jejich provozování uděluje místním společnostem. To je i případ společnosti AT CAR. Globální síť Budget zahrnuje více než 3000 provozoven ve 120 zemích, v nichž nabízí široký sortiment osobních vozidel, nákladních automobilů a dodávek.

na Slovensko a tam vůz vrátit na jiné adrese. Vrácení vozu v jiných zemích umožňujeme na základě možností a potřeb klienta.

Jaké vozy máte pro klienty LeasePlanu k dispozici?
K dispozici máme jak osobní, tak užitkové automobily. Jejich průměrné stáří je jeden rok a většina z nich má najeto mezi 20 tisíci a 50 tisíci kilometrů. Máme v nabídce širokou škálu motorů a v případě dostupnosti se snažíme zákazníkům LeasePlanu vyjít vstříc při jejich výběru. U našich vozů je standardem, že obsahují jak užitečné, tak bezpečnostní prvky, které řidičům zvyšují komfort při jejich cestách, a přitom nejsou zahrnuty v základní výbavě. Jedná se o bezdrátové připojení telefonu, tempomat, vyhřívaná sedadla řidiče i spolujezdce a u vozů vyšší kategorie také například o zabudovanou GPS navigaci.

Chystáte v nabídce vozidel nějaké novinky, třeba více modelů s alternativním pohonem?
V současné době situaci na trhu s vozy s alternativním pohonem sledujeme a jejich zařazení do vozového parku bude jedním z našich témat pro následující roky.

Jak o své vozy pečujete?
Péče zahrnuje pravidelné servisní prohlídky, vizuální kontrolu a také ruční přípravu před každým zapůjčením. Tato příprava obsahuje například ruční mytí, ošetření interiéru a rovněž kontrolu provozních kapalin spolu s celkovým stavem vozu.

Nabízíte klientům LeasePlanu nějaké nadstandardní služby?
Ano, poskytujeme jim pick-up servis, tedy přistavení i vyzvednutí vozu na místě, které si sami určí na území České republiky, popřípadě i v zahraničí. Kromě toho jim jsme schopni dodat potřebné dokumenty a povolení pro cesty po Evropě.

Patříte mezi dlouholeté partnery LeasePlanu. Mohl byste stručně zrekapitulovat vývoj této spolupráce?
S českou pobočkou LeasePlanu spolupracujeme vlastně od jejího vzniku, tedy od poloviny 90. let minulého století. Tím, jak LeasePlan rostl, se z původních několika objednávek počet realizovaných výpůjček stále navyšoval. Partnerství s LeasePlanem se neustále vyvíjí, společně reagujeme na aktuální trendy v oblasti automotive, a čerpáme přitom i z předchozích zkušeností. Věřím, že naše spolupráce bude k oboustranné spokojenosti pokračovat i v budoucnu.

Pavel Schorník
Key Account Manager
společnosti AT CAR

Daňový sloupek Petra Maška (68. díl)

Na co si dát pozor u silniční daně

Pokud zaměstnavatel dovolí svému zaměstnanci využít jeho vlastní soukromé vozidlo pro služební účely, pak za tento automobil musí odvést silniční daň

Rok se s rokem sešel a za chvíli opět budeme všichni řešit daňová přiznání. Jejich škála je široká a každého z nás zasahují jiným způsobem. Když odhlédnu od daňových přiznání k dani z příjmů fyzických osob, které musí předkládat i někteří zaměstnanci, pak se obvykle celá problematika týká jen malé části populace zodpovědné za finance a daně v podnikatelských subjektech.

Jde o problematiku poměrně složitou, a tak jsem rád, že mohu zmínit alespoň jednu daň, s níž vám, našim klientům, můžeme jako leasingová společnost pomoci. Asi nikoho nepřekvapí, že se jedná o daň silniční.

Plátce odhalí technický průkaz

Silniční daň ze zákona platí provozovatel vozidla používaného pro podnikatelské účely. Proto všichni klienti, kteří si vyberou službu operativního leasingu, jsou od povinnosti předkládat daňové přiznání oproštěni. Ve většině případů je totiž provozovatelem automobilu leasingová společnost, která se tím pádem stará i o tuto zákonnou povinnost.
Chtěl bych zdůraznit jednu jednoduchou poučku pro všechny, kteří si nejsou jisti, kdo má vlastně silniční daň platit. Stačí se podívat do technického průkazu – ten, kdo je v něm uveden jako provozovatel vozidla, je oním subjektem, který je povinen tuto daň odvádět. Není přitom klíčové, zda vozidlo je či není na operativní leasing, byť většinou platí, že právě u operativního

leasingu je provozovatelem leasingová společnost.

Slevy určuje stáří vozu

Sazba silniční daně se odvíjí u osobních vozidel od objemu motoru. Samozřejmě platí přímá úměra – čím vyšší výkon, tím vyšší sazba. U nákladních vozidel se k výpočtu používají jiné veličiny, a to hmotnost a počet náprav. Zákon stanoví roční sazbu daně, ale ta je splatná čtyřikrát ročně v zálohách. Doplatek je prováděn vždy k 31. lednu následujícího roku společně s podáním daňového přiznání. Ze základní sazby daně uvedené v zákoně je možné získat určité slevy, které jsou odvislé od stáří vozu. První tři roky po datu první registrace lze uplatňovat 48% slevu, další tři roky 40% slevu a poslední tři roky 25% slevu. Toto pravidlo by mělo motivovat subjekty k obnově vozového parku, nicméně při absolutní výši silniční daně to asi nebude ten hlavní motiv.

Pozor na auta zaměstnanců

Na závěr bych se zastavil u jednoho speciálního ustanovení, na které se občas zapomíná. Jde o fakt, že pokud zaměstnavatel dovolí svému zaměstnanci využít jeho vlastní soukromé vozidlo pro služební účely, pak i za tento automobil musí odvést silniční daň. Aplikuje se buď roční sazba, anebo se použije speciálně stanovená denní taxa pro mimořádné případy, která činí 25 korun za den použití vozidla. V této souvislosti bych rád upozornil, že tedy i našim klientům potom vzniká povinnost podat daňové přiznání a odvést daň za takto použitá vozidla. Nic na tom nemění skutečnost, že si firemní auta pronajímají na operativní leasing a daň za tyto služební vozy řešíme my coby leasingová společnost.

Autor Petr Mašek je finančním ředitelem společnosti LeasePlan ČR.

Daňové novinky roku 2020

Vládní daňový balíček pro rok 2020 sice ještě není definitivně schválen, ale už prošel Poslaneckou sněmovnou. Tady jsou hlavní novinky, které přináší:

- zvýšení spotřební daně na alkohol a tabák
- zvýšení daně na hazard
- zdanění technických rezerv pojišťoven
- drobné úpravy ve zdanění nemovitostí

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
Renault Auto Pokorný Motors	Renault	Brno
Hyundai LXM Motors Nový Jičín	Hyundai	Nový Jičín
Hyundai Auto Pokorný Motors	Hyundai	Brno
ABV Auto Kladno s.r.o.	Peugeot	Kladno

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

název	značka	lokalita
Valenter Auto s.r.o.	Nissan, Fiat, Jeep a Alfa Romeo	Praha
Autocentrum V-Group Kladno s.r.o.	Peugeot	Kladno

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

Cenový vývoj automobilů v ČR v roce 2019 dle EY: postupné zdražování

Zdražování napříč všemi výbavovými stupni, postupné rozšiřování nabídky nízkoemisních vozidel, meziroční snížení nabídky konvenčních pohonů a několik překvapivých slev – takový je vývoj v roce 2019 na tuzemském automobilovém trhu. Cenový index EY systematicky sleduje trendy ve světě osobních automobilů, monitoruje strategie výrobců a dopad na spotřebitele.

Auta v základní výbavě podražila

Již v prvním čtvrtletí letošního roku cena vozidel v základní výbavě rostla. Ve stejném duchu se neslo druhé čtvrtletí. Zvýšení cen automobilů v základní výbavě se nevyhnula ani značka s nejsilnějším zastoupením v ČR, tj. ŠKODA AUTO. Zdražení se dotklo základního provedení nejprodávanějšího modelu Octavia, stejně jako modelů Fabia a SUV Kodiaq.
„Z pohledu sledování hladiny základní ceny se často jedná o nemalé zdražení. Zákazník toužící po co nejnižší ceně šťastný nebude, nicméně praxe ukazuje, že takových zákazníků ubývá. Ve skutečnosti cenový posun pro většinu spotřebitelů znamená výhodu v podobě navýšené základní výbavy. Přitom stejně vybavené – v dnešní době už základní – modely by zákazník před rokem koupil dráž," vyjádřil se ke zdražování vozidel v základní výbavě Petr Knap, vedoucí partner společnosti EY pro automobilový sektor v regionu střední, východní a jihovýchodní Evropy a střední Asie.
Za zmínku stojí podražení značky Dacia, volby pro cenově citlivé zákazníky. Některá auta v základní výbavě se ale naopak dočkala zlevnění. Překvapivě se tak stalo u prémiových modelů střední třídy, například Mercedes-Benz E a BMW řady 5, u kterých se cena snížila řádově o desítky tisíc Kč.
Na konci letošního října jsme zaznamenali zvýšení ceny u automobilů v základní výbavě o 5 % v porovnání se začátkem loňského roku. Pokud vezmeme v potaz inflaci, zvýšení za stejné období činí 1,3 %. Nicméně oproti minulému čtvrtletí se cena automobilů v základní výbavě snížila o 1,16 procentního bodu, především díky zlevnění v segmentu nižší střední třídy, do kterého řadíme i Škodu Octavia. Důvodem je znovuzařazení varianty v nejnižším stupni výbavy a se základním motorem.

Ceny vozů s nejvyšší výbavou rostly pomaleji

Už na začátku letošního roku, přesněji v dubnu, cenový index společnosti EY zaznamenal zvýšení cen u nejdražších výbavových stupňů. V polovině roku 2019 automobily nejvyššího stupně výbavy dosáhly zvýšení ceny o 2,5 % oproti začátku minulého roku. Už v červenci se ale vozy nejvyššího výbavového stupně prodávaly průměrně o 12 100 Kč levněji v porovnání s dubnem. Cenový index EY zaznamenal, že nová prémiová vozidla v nejdražším provedení jsou obvykle dostupnější než jejich předchůdci. Takovou situaci můžeme kupříkladu zpozorovat u SUV německých modelů Mercedes-Benz GLE, BMW X5 a také Audi Q7. V porovnání s minulým čtvrtletím se zvýšila cena u 20 % pozorovaných modelů v nejvyšší výbavě, naopak 46 % modelů s nejvyšším výbavovým stupněm se dočkalo jejího snížení. V souhrnu údaje ze třetího čtvrtletí ukazují zdražení vozů s nejvyšší výbavou o 3,2 % vzhledem k začátku roku 2018.

Zužování nabídky konvenčních vozů

Zavedení nové metodiky WLTP pro zjišťování spotřeby paliva a emisí výfukových plynů společně s budoucími omezujícími opatřeními z hlediska emisí znamenaly omezení šíře nabídky automobilů. Nižšího počtu variant se v průběhu roku dočkaly modely prakticky všech značek. Již v červenci jsme byli svědky poklesu dostupných variant o téměř 16 % v porovnání s rokem 2018. Ještě výraznější pokles

Petr Knap
vedoucí partner EY
pro automobilový sektor v regionu střední, východní a jihovýchodní Evropy a střední Asie

Barbora Vrbíková
konzultantka, automobilový sektor EY ČR

O EY

EY je předním celosvětovým poskytovatelem odborných poradenských služeb v oblasti auditu, daní, transakčního a podnikového poradenství. Znalost problematiky a kvalita služeb, které poskytujeme, přispívají k posilování důvěry v kapitálové trhy i v ekonomiky celého světa. Výjimečný lidský a odborný potenciál nám umožňuje hrát významnou roli při vytváření lepšího prostředí pro naše zaměstnance, klienty i pro širší společnost.

O cenovém indexu EY

EY cenový index mapuje vývoj cen osobních automobilů na českém trhu od počátku roku 2018 a čtvrtletně reflektuje cenové odchylky v dlouhodobém horizontu. EY sleduje spodní cenové hladiny (u nejlevnějších variant jednotlivých modelů) i vrcholy nabídek (nejdražší varianty jednotlivých modelů). Analyzuje také další parametry nabídky vybraných vozidel, např. z pohledu motorizací, výbavových stupňů a jejich vzájemné komplexity. Portfolio sledovaných modelů bylo rozšířeno na 55 modelů (z původních 42) napříč segmenty trhu na základě statistik prodejů z předchozích let (tyto vozy představují 72 % objemu prodaných vozidel na území ČR). Nově jsou více sledovány a detailněji analyzovány i modely poháněné alternativními pohony, včetně vozidel poháněných na zemní plyn a LPG. Hybridní modely jsou nyní sledovány přesně dle použité technologie. Kromě tradičních výbav se nově zohledňují i převodovky a hnací nápravy, včetně v Česku enormně populárních vozidel s pohonem všech kol.

než u variant vozů zaznamenal počet dostupných motorizací. U vznětových agregátů pokles činil 22 % oproti začátku minulého roku, zatímco u zážehových agregátů rozdíl dosáhl 18 %. Letos v říjnu nabídka vozů s naftovými motory poklesla o 25 % v porovnání s počátkem roku 2018, u vozů s benzinovými motory to bylo 12 %. A neklesla jen nabídka tradičních pohonů, ale i vozidel na plyn CNG a LPG. U sledovaných vozidel index nezaznamenal ani jednu novou variantu vozu na plyn přicházející na trh v rámci skupiny sledovaných vozidel.

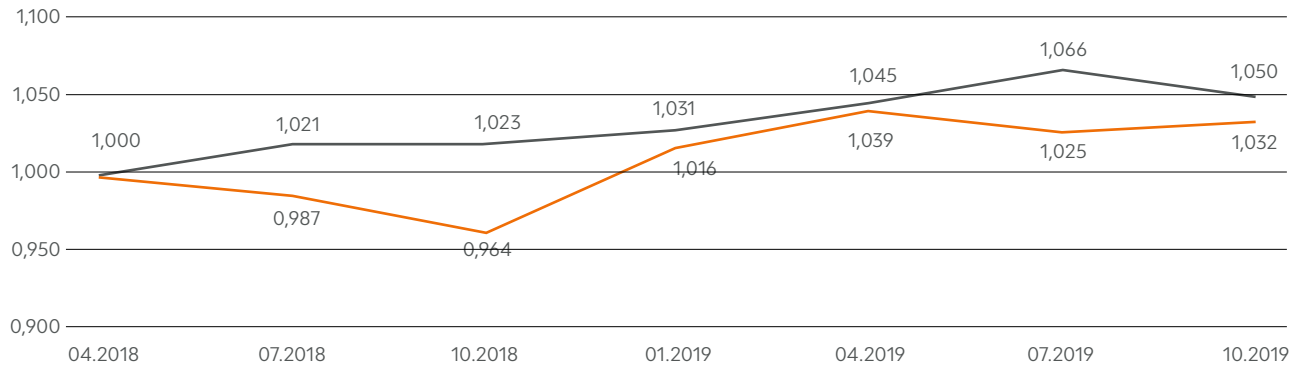
Pomalý nástup alternativních vozidel

V průběhu letošního roku docházelo k postupnému zvyšování nabídky elektromobilů, plug-in i mild hybridů. Na začátku letošního roku došlo k citelnému podražení elektromobilu Nissan Leaf, jehož nejvyšší možná varianta dosáhla částky přesahující 1,2 milionu korun. Nutno podotknout, že je od února nabízen s 62kWh baterií. Zdražení z důvodu navýšení kapacity baterií se však dotklo i jiných modelů, byť ve výsledku ne tolik markantně.

Čestnou výjimkou je model Ioniq značky Hyundai, jenž byl v červenci letošního roku levnější o 47 000 Kč oproti začátku roku 2018. „Je logické, že výrobci, respektive importéři, se musí soustředit jen na nabídku rentabilních variant svých modelů," vysvětluje Petr Knap, „už dávno pryč jsou doby šestiválcových agregátů v nižší střední třídě. My jsme ale svědky toho, že značky jdou ještě dále. Pozorovat tak můžeme navyšování pouze nabídky hybridních pohonů včetně plug-in verzí. Hybridních agregátů však přibývají jen jednotky, zatímco mizí desítky těch, které bychom označili za tradiční."

Zavedení metodiky WLTP společně s omezujícími opatřeními z hlediska emisí způsobily redukci nabídky automobilů

Vývoj cenového indexu EY v posledním roce:



Nejlevnější výbavové stupně — Nejdražší výbavové stupně

Zdroj: EY

Nové Mitsubishi L200

Úspěšný pracant i cestovatel

Nová L200 se chlubí zbrusu novou karoserií v přední i zadní části, ale současně si zachovává typické rysy Mitsubishi, jako je okenní čára, zaoblený přechod mezi kabinou a ložnou plochou nebo robustní horizontální charakteristické křivky, které podtrhují vzezření karoserie jako celku.

Představuje neúnavného tahouna, na kterého se vždy můžete spolehnout při jízdě v terénu, ale současně vám dopřeje pohodlný a bezpečný pocit jízdy jako v osobním automobilu.

Každý terén pak snadno překonáte díky špičkovému systému pohonu 4X4 SUPER SELECT-II se čtyřmi režimy OFF ROAD MODU, který se aktivuje spínačem vedle otočného voliče 4WD a je k dispozici pro vozy vybavené manuální i automatickou převodovkou.

V závislosti na jízdních podmínkách umožňuje volit z jízdních režimů GRAVEL (štěrk), MUD/SNOW (bahno/sníh), SAND (písek) a ROCK (kamení, pouze v režimu 4LLc).

Nový výkonný a úsporný motor o objemu 2268 ccm, disponující točivým momentem 400 Nm, může být spojený s šestistupňovou manuální nebo automatickou převodovkou. Na korbu naložíte až 1 tunu nákladu nebo můžete táhnout přívěs o hmotnosti až 3,1 tuny. Na vašich cestách za dobrodružstvím jistě využijete perfektní ergonomii a kvalitu celého interiéru, který je suverénně největší ve své třídě. A pokud vám nebude stačit standardní výbava obou verzí – Club Cab nebo Double Cab – můžete si vybrat z široké nabídky značkového příslušenství, díky kterému uděláte ze svého miláčka ten pravý pracovní nebo luxusní pick-up. Na svou novou L200 budete právem hrdí.

www.mitsubishi-motors.cz

LeasePlan vydal první zprávu o udržitelnosti

Nizozemská centrála LeasePlanu v polovině listopadu zveřejnila svou první výroční zprávu o udržitelnosti, ve které nastiňuje, jak pokročila v naplňování své dlouhodobé strategie na ochranu životního prostředí.

„Změna klimatu je největší výzvou, které jako lidstvo čelíme. Jelikož silniční doprava produkuje přibližně 20 % celosvětových emisí CO_2, jsme odhodláni hrát svou roli," říká generální ředitel společnosti LeasePlan Tex Gunning. „Do roku 2030 chceme dosáhnout nulových emisí z výfuků v celé naší flotile, která dnes zahrnuje 1,9 milionu vozidel, přičemž začínáme u vozidel našich zaměstnanců. Je to samozřejmě ambiciózní cíl, a právě proto jsme se rozhodli zveřejnit naši vůbec první zprávu o udržitelnosti. Chceme být transparentní vůči našim zákazníkům, investorům i dalším zúčastněným stranám. Informujeme je, jak probíhá naše cesta k nulovým emisím a kde se můžeme zlepšit."

Na pomoc klimatu

Důležitou ambicí LeasePlanu je co nejrychlejší přechod vlastního zaměstnaneckého autoparku na elektromobily. Firma se hodlá podílet na formulování zásadních plánů v oblasti udržitelného rozvoje. Je zakládajícím partnerem The Climate Group EV100, což je globální iniciativa, jejímž smyslem je urychlit zavádění čisté mobility do flotil předních světových společností. LeasePlan vyvíjí i další environmentální aktivity. Mimo jiné se chce zaměřit na snižování emisí CO_2 produkovaných budovami, v nichž má své kanceláře, a na zvýšení podílu obnovitelné energie i na celkové snížení spotřeby energie v těchto sídlech. Klíčové jsou projekty zaměřené na zákazníky společnosti. LeasePlan už jim ve 12 zemích nabízí komplexní balíčky, které zahrnují veškeré služby spojené s přechodem firemní flotily na elektromobilitu. Obsahují výhodné financování řady modelů elektrických vozidel, ale také pomoc s vybudováním potřebné infrastruktury. Kompletní výroční zpráva o udržitelnosti je k dispozici na webu LeasePlanu v sekci News & media.

Plán na dosažení nulových čistých emisí v globální flotile LeasePlanu do roku 2030:

Miliony tun CO_2 vypuštěné výfuky za celou zákaznickou flotilu.

Podíl elektromobilů na nových objednávkách zákazníků.

Průměrná hodnota CO_2 na automobil v rámci globálního fleetu.

Procentuální zastoupení elektromobilů v celosvětové flotile LeasePlanu.

Uživatelé elektromobilů nebo některých hybridů mohou na dálnici zadarmo

Dálniční známky na příští rok už by všichni klienti měli mít u sebe, LeasePlan je distribuoval v polovině prosince. Pokud vám snad nedorazily, obraťte se, prosím, na svou kontaktní osobu v LeasePlanu.

Jezdíte-li elektromobilem, známku nepotřebujete. Od roku 2020 jsou totiž uživatelé vozidel využívajících výlučně elektrickou energii od této platby osvobozeni. Totéž platí i pro vozy na vodíkový pohon, ale také pro hybridy, které v kombinovaném provozu vykazují hodnotu emisí nejvýše 50 g/km. Zásadní změnu v oblasti dálničních známek přinese rok 2021. Dálnice už budou podle novelizovaného zákona o pozemních komunikacích zpoplatněny elektronicky, jako je tomu například na Slovensku.

Platby se budou uskutečňovat pomocí e-shopu anebo mobilní aplikace, řidiči u sebe nebudou muset vozit doklad o zaplacení. O tom, jak bude v praxi probíhat nákup elektronických dálničních známek pro klienty LeasePlanu, vás budeme včas informovat.

Od roku 2021 budou dálnice zpoplatněny elektronicky

Předpokládané časové platnosti a maximální ceny elektronických dálničních známek platné od 1. ledna 2021:

časová platnost	maximální cena dle zákona*	maximální cena pro vozidla poháněná zemním plynem nebo biometanem*	cena pro elektromobily, vozidla na vodík, hybridy s emisemi $CO_2 \leq 50$ g/km PLATÍ UŽ OD 1. ledna 2020
365 dní	1500 Kč	1000 Kč	0 Kč
30 dní	600 Kč	300 Kč	0 Kč
10 dní	400 Kč	200 Kč	0 Kč

*Jedná se o maximální cenu stanovenou zákonem č. 227/2019 Sb., přičemž aktuální výši poplatků stanovuje samostatný prováděcí předpis.

Volkswagen ID.3

Bez emisí, hluku a zbytečných výdajů

Volkswagen směřuje k nové formě osobní mobility. První z nové řady elektromobilů ID.3 je kompaktní jako Golf, prostorný jako Passat a na servisu či provozních nákladech vás nebude stát skoro nic.

Nový Volkswagen ID.3 je prvním elektromobilem na základě koncernové modulární platformy MEB pro vozidla s elektrickým pohonem. Na rozdíl od dosavadních modelů e-up! a e-Golf disponuje ID.3 konstrukcí, která byla koncipována výhradně pro elektrický pohon, a může tedy maximálně využívat veškerý potenciál elektromobilu. Cestující to pocítí okamžitě. ID.3 je s vnějšími rozměry 4261 x 1809 x 1552 mm kompaktním automobilem, ale díky dlouhému rozvoru 2765 mm nabízí v revolučně pojatém pětimístném interiéru mimořádný prostor, zvýrazněný nepřítomností středového tunelu. Plochá sada akumulátorů je uložena pod podlahou, mezi oběma nápravami, takže ani zavazadlový prostor se základním objemem 385 litrů není žádným kompromisem. Pro každodenní běžné využití je to více než dostačující. Volkswagen ID.3 sází na digitální uživatelská rozhraní s konfigurovatelnými displeji a dotykovými ovládacími plochami na přístrojové desce i elektricky nastavitelném multifunkčním volantu – konvenčními tlačítky se ovládají už jen boční okna a výstražná světla. Mezi novinky patří také head-up displej s rozšířenou realitou a inteligentní hlasové ovládání, které rozumí i obratům z hovorové řeči. ID.3 komunikuje s řidičem rovněž pruhem diod LED systému ID.Light. Efektní, moderní, praktické a uživatelsky příjemné. Elektrický pohon modelu ID.3 zajišťuje synchronní elektromotor s permanentním magnetem, který je včetně bezestupňové převodovky a výkonové elektroniky integrován do poháněné zadní nápravy. Dojezd je u elektromobility zásadní; Volkswagen nabízí tři různé sady lithium-iontových akumulátorů:

- základní verze s kapacitou 45 kWh umožní dojezd až 330 km v reálném provozu
- prostřední sada s kapacitou 58 kWh zvládne až 420 km
- vrcholná verze 77 kWh ujede na jedno nabití až 550 km

V závislosti na verzi je

Při nabíjení stejnosměrným proudem je tak možné získat dostatek elektrické energie pro ujetí 290 kilometrů během 30 minut.

možné nabíjet akumulátory maximálním výkonem až 11 kW ze sítě se střídavým proudem, při stejnosměrném nabíjení však může být nabíjecí výkon až 125 kW! Při nabíjení stejnosměrným proudem je tak možné získat dostatek elektrické energie pro ujetí 290 kilometrů během 30 minut. ID.3 je tedy plnohodnotným automobilem, který lze využívat i pro cestování na delší vzdálenosti. První rok pak díky programu Volkswagen WeCharge včetně sítě Ionity nabíjíte zdarma do výše 2000 kWh u verze 1ST Edition.

Tím však spoření nekončí. Naopak. To, že elektromobil nepotřebuje tankovat u čerpací stanice, je jasné, ostatně s elektromobilem máte „pumpu" v každé zásuvce. Stačí připojit do běžné sítě, ideálně pak se zásuvkou 380 V a větším jističem, a můžete pohodlně nabíjet doma nebo v práci. Během pár hodin se energie ze sítě „dotlačí" do baterií ID.3 a můžete vyrazit. Stejně se většina běžných denních cest odehrává v řádech desítek, a ne stovek kilometrů, takže kapacita akumulátorů i nejmenší sady 45 kWh bude většině běžných uživatelů stačit. Když si pak přikoupíte navíc domácí wallbox, tedy jakýsi „usměrňovač" nabíjení, bude proces nabíjení ještě rychlejší a komfortnější. A kdo nemůže nabíjet doma, toho ID.3 potěší výše zmíněným uměním rychlého nabití. I s běžnými nabíječkami se dá při troše plánování bez problému fungovat a s obvyklým tarifem za řádově pět set korun měsíčně při neomezeném využívání nabíjení můžete jezdit bez omezení. A některé nabíječky v obchodních centrech či hypermarketech jsou zcela zdarma.

Servisními náklady pak nákladová atraktivita elektromobilu Volkswagen ID.3 dále roste. Výměny olejů? Palivových filtrů? Svíček? Nic takového vám u elektromobilu nehrozí. I samotné brzdy vydrží nepoměrně víc, neboť klasickými kotouči elektromobil zpomaluje jen ve výjimečných případech razantní decelerace – většina brzdění se odehrává prostřednictvím elektromotoru, který při zpomalování rekuperuje energii, dobíjí se tím akumulátory a vlastně brzdí celý vůz v několika nastavitelných stupních pouhým uvolněním akcelerátoru. Celé ovládání elektromobilu je vlastně velmi snadné. Maximální točivý moment verze ID.3 1ST, která se do prodeje se střední sadou akumulátorů dostane jako první, je 310 newtonmetrů, dostupných hned z nulových otáček. To zatlačí posádku do sedadel a od semaforů vystartuje tempem sportovního vozu. Maximální rychlost je elektronicky omezena na 160 km/h.

Výroba nového modelu Volkswagen ID.3 byla slavnostně zahájena 4. listopadu 2019 ve Cvikově a české veřejnosti se přelomový elektromobil poprvé ukázal na pražském e-SALONu. První vozy budou předány zákazníkům v létě 2020. Premiérově bude uvedena verze ID.3 1ST, levnější provedení s odhadovanou základní cenou pod 800 tisíc korun a špičková specifikace s dojezdem až 550 kilometrů přijdou na trh později. Volkswagen u ID.3 garantuje kapacitu akumulátorů nad 70 % po dobu 8 let/160 000 km.

Nejlepší rodinné firmy roku převzaly ceny

Letošními vítězi jsou společnosti Alika, Akord Kvint a Topvet

U příležitosti sedmnáctého ročníku Dne podnikatelů České republiky byly 30. října v pražském hotelu Ambassador slavnostně předány ceny už osmého pokračování soutěže Equa bank Rodinná firma roku, kterou od samého počátku podporuje formou partnerství i česká pobočka LeasePlanu. Soutěž organizuje Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR).

V kategorii středně velkých podniků si tentokrát hlavní cenu odnesli zástupci společnosti Alika, která se zabývá výrobou pražených ořechů a slaných snacků. Mezi malými firmami se na nejvyšší příčce umístil výrobce studentských, koncertních a mistrovských houslí, viol a violoncell Akord Kvint. Cenu veřejnosti si odnesla společnost Topvet, která se věnuje produkci přírodní kosmetiky a doplňků stravy.

Významný segment hospodářství

Rodinné podnikání zažilo v letošním roce přelomový okamžik, když se v květnu po tříletém úsilí AMSP ČR ukotvila definice rodinného podnikání v legislativě, a to formou vládního usnesení. Tento významný segment českého hospodářství se tak dostává do většího povědomí veřejnosti a získává zaslouženou pozornost, stejně jako je tomu v západních zemích. Rodinné firmy se nyní soustředí

zejména na generační výměnu a problematiku s ní spojenou. Přesto nadále zůstává faktem, že jsou stabilizujícím prvkem podnikatelského prostředí, protože jejich byznys je úzce spjat s hrdostí, jménem rodiny, sociální soudržností i s vizí setrvání na trhu po další generace.

Velký potenciál

LeasePlan vidí v sektoru rodinných společností velký zákaznický potenciál. Většina rodinných podniků spadá do kategorie malých a středních firem, které tvoří zhruba polovinu jeho klientely. O rodinných společnostech je známé, že mají sklon ke konzervatismu. Prostřednictvím partnerství se soutěží je LeasePlan upozorňuje, že moderní řešení financování a správy vozového parku, která nabízí, jsou velmi vhodná i pro ně. Právě pro malé a střední podniky vyvinul produkt LeasePlan Go, který představuje velmi snadnou cestu k operativnímu leasingu automobilů. Zájemci si je vybírají prostřednictvím internetu společně s balíčky doprovodných služeb. Za pronájem vozu i všechny související služby pak platí měsíční splátku, která je neměnná po celou dobu pronájmu, tedy dva roky až pět let.

Výsledky soutěže Equa bank Rodinná firma roku 2019

Střední firma:
1. místo: Alika
Vyrábí pražené ořechy a slané snacky, balí sušené ovoce a olejnatá semena.

2. místo: MVDr. Jiří Pantůček – Topvet
Vyrábí přírodní kosmetiku a doplňky stravy.

3. místo: MORIS design
Realizuje návrhy a výrobu interiérů prodejen, showroomů, restaurací a kanceláří.

Malá firma:
1. místo: Akord Kvint
Vyrábí a prodává školní, studentské, koncertní i mistrovské smyčcové hudební nástroje.

2. místo: Pešek Machinery
Vyrábí hlavně strojní komplety a svařence, které vyžadují jedinečný přístup a unikátní řešení.

3. místo: Zelenka Czech Republic
Překladatelská agentura s celosvětovým působením.

Cena veřejnosti:
MVDr. Jiří Pantůček – Topvet

Jan Sedláček

Běhat lesem, to je poezie

Jan Sedláček začal s běháním až těsně před čtyřicítkou. Přistěhoval se tenkrát s rodinou do domu za Prahou, odkud to má jen nějakých sto metrů do krásného lesa. Jednoho dne nazul kecky a šel se do něj proběhnout. Od té doby je běhání přirozenou součástí jeho života.

Regional Information Security Officer LeasePlanu, který se stará o informační bezpečnost firmy nejen v České republice, ale také na Slovensku, v Maďarsku, Rumunsku a Rusku, prý nezná lepší metodu, jak si vyčistit hlavu od starostí. A že jich má dost. „V oblasti informační bezpečnosti musí LeasePlan splňovat požadavky Nizozemské centrální banky, které rozhodně nejsou nízké. Takže musíme hlídat v podstatě vše, co se této problematiky týká," vysvětluje.

Chrání data firmy i klientů

Společně s kolegy dbá především na to, aby nedošlo k úniku dat a jejich zneužití, ať už mimo firmu, nebo v rámci interního provozu. „Za největší kumšt považuji vyladit všechna ochranná opatření takovým způsobem, aby bezpečnostní rizika byla na přijatelné úrovni a zároveň mohl podnik rozumně dýchat, tedy provozovat a rozvíjet svoji hlavní činnost."
Jak Jan Sedláček upozorňuje, největší hrozbou pro firemní informační bezpečnost jsou podle statistik bezkonkurenčně vnější útoky. Mají různé podoby: od virů přes podvodné e-maily až po skutečné hackerské pokusy proniknout do firemních systémů, především do webových aplikací. „Ochranu proto provozujeme na více úrovních. Samozřejmostí je patřičná infrastruktura, která průnikům brání, dále antiviry, e-mailové filtry anebo šifrování dat. Pravidelně necháváme testovat veškeré systémy přístupné z internetu, abychom snížili riziko úspěšnosti útoků. V neposlední řadě opakovaně trápíme zaměstnance zvyšováním povědomí o hrozbách a bezpečnostních pravidlech, protože je to především člověk, kdo nakonec někde nechá pootevřená vrátka, a problém je na světě."

Soukromí respektujeme

Jedním z témat, kterými se v LeasePlanu na poli kybernetické bezpečnosti zabývají, jsou tzv. chytrá auta, přesněji řečeno ochrana soukromí jejich uživatelů. I z hloupého auta lze podle Jana Sedláčka udělat chytré jednoduchou instalací telematické jednotky, která pak sbírá nejen technické údaje o stavu vozidla, ale dokáže podat také informace o způsobu jízdy řidiče či o jeho poloze. Pro poskytovatele operativního leasingu představují chytrá auta příležitost mnohem lépe řídit provoz fleetu.
„V reálném čase se dozvíme o technických problémech i o celkovém nájezdu kilometrů a můžeme na to reagovat, aniž bychom nějak omezovali soukromí řidičů. S údaji o poloze a stylu jízdy ale musíme být mnohem opatrnější. Určitě by se žádnému řidiči nezamlouvalo, kdyby kdekdo mohl sledovat, kudy jezdí. Dbáme tedy na to, aby k těmto informacím

měl přístup výhradně zákazník a jen ve výjimečných případech pracovník LeasePlanu, který je za poskytování této služby odpovědný. Takovou výjimku může představovat odcizení vozidla, kdy je geolokátor neocenitelným pomocníkem," popisuje jedno ze svých pracovních témat Jan Sedláček.

Pomalé začátky

Když už cítí, že si od povinností potřebuje odpočinout, nejradši vyběhne ven na čerstvý vzduch. Je to pro něj radost. Ale nebylo to tak vždy. „Dříve byl pro mě běh nezáživným utrpením spojeným s pícháním v boku a s pocitem marnosti, a tak jsem se této zábavě moc nevěnoval. Až když jsme se přestěhovali z Prahy do malé vesnice, stalo se běhání tím nejdostupnějším sportem. Stačí vyjít ze dveří a doslova za pár minut jsem v lese. Od kamaráda jsem navíc dostal několik skvělých rad, jak si hlídat tepovou frekvenci a tempo. Najednou to šlo i bez nepříjemných pocitů – pět kilometrů, pak deset i víc." Paradoxně nejhorší pro něj bylo srovnat se s tím, že zpočátku musel ukrutně brzdit, aby mu hodinky pořád nehlásily, že má tepovku přes limit. Často dokonce přecházel do chůze: „Připadal jsem si jako nějaký důchodce. Běžečtí trenéři doporučují vytrvat a mně se to vyplatilo. Tempo pomalu, ale jistě rostlo, a s ním i moje psychická pohoda."

Nejlepší motivátor? Pes

Je rád, když se mu podaří běhat třikrát v týdnu, v tomto směru prý rozhodně není žádný extremista. Nejvíce mu vyhovují délky kolem deseti kilometrů volným tempem. „Jeden běžecký kamarád mi říká: Ty netrénuješ, ty jen tak pobíháš. A má pravdu, běhám tak, aby mi to dělalo radost." Pokud je venku světlo, tak nejradši běhá po cestách

Jediné, co mě v případě krize pohání dál, je představa nesnesitelného pocitu trapnosti, kdybych zpomalil a začaly mě předhánět třeba nějaké postarší tety

v lese nebo mezi poli, zkrátka v přírodě, která mu začíná kousek za plotem. V zimních měsících je to trochu složitější kvůli brzké tmě, to radši vyrazí na menší silničky, kde nejezdí mnoho aut.
Jakmile se ho zeptáte, čím se motivuje, aby překonal nechuť jít běhat, třeba když je špatné počasí nebo mu není úplně dobře, tak se rozesměje: „Tak teď jste se trefil… Nejsem si jistý, že jsem ten pravý dokonale namotivovaný typ běžce, co se kousne a vyrazí za každého počasí. Pokud je ošklivo, nebo se necítím, tak zkrátka zůstanu doma, dám si sklenku vína a udělám si náramnou pohodu. Ale přeci jen jednu motivaci si doma chovám, a tou je náš pes, kterého společné běhání moc baví. Když se po příchodu z práce nepřevléknu do běžeckého, dokáže se tvářit nesmírně otráveně a pak mě celý večer povýšeně ignoruje."

Půlmaraton pod dvě hodiny

Třikrát čtyřikrát do roka se Jan Sedláček vydává s kamarády na amatérské běžecké závody, aby podpořili motivaci, nasbírali zážitky a taky nějaké ty medaile. Jak říká, závodní běh je přeci jenom něco jiného než pohodové pobíhání po lesích. Nezapomenutelné je pro něj úplně první setkání s půlmaratonem v kopcích Novohradských hor, kde málem vypustil duši. A velmi rád vzpomíná na každý ročník nádherného štafetového běhu Vltava run, který obnáší 360 kilometrů ze šumavského Zadova až do Prahy. Umí ho pohltit tak, že celý víkend nemyslí na nic jiného.
Svůj zatím největší běžecký úspěch si připsal na loňském půlmaratonu v Třeboni, kde vůbec poprvé tuto délku zaběhl několik vteřin pod dvě hodiny. „Uznávám, že to pro mnohé běžce nemusí být kdovíjaký výkon, ale mně se to zatím povedlo jen jednou." Nejdelší tratí, kterou uběhl na jeden zátah, bylo zhruba dvacet pět kilometrů, to když si v závěru půlmaratonu v Nových Hradech nevšiml otočky a běžel dál a dál, dokud se neocitl na občerstvovací stanici trati maratonské, odkud ho poslali šupem zpět.

Běžecké výzvy

Jak překonává běžecké krize? „Snažím se do nich vůbec nedostat. Znám se dobře. Vím, že s motivací jsem na štíru, hecování nemám rád a jediné, co mě v případě krize pohání dál, je představa nesnesitelného pocitu trapnosti, kdybych zpomalil a začaly mě předhánět třeba nějaké postarší tety. Takže zasvěcené rady ode mě nečekejte. To moje pobíhání je především náramný relax a uvolnění po práci, kde celý den dřepím v kanceláři. Hlava se pročistí, svaly se protáhnou, srdce si zatluče o něco rychleji, celé tělo vnímá atmosféru přírody kolem, měnící se vůně lesa v průběhu roku. Je to poezie."

Také proto nejradši běhá sám. To ale neznamená, že i s kolegy z LeasePlanu společně nevyrazil na nějaké závody. Dříve běhávali firemní štafety v rámci Pražského půlmaratonu, tento rok v červnu dali po čase opět dohromady několik týmů na O2 Pražskou štafetu ve Stromovce a byla to velmi povedená akce. „Určitě ji zopakujeme. Osobně mám i další běžecké výzvy. Kamarádi mě například neustále přemlouvají, abych se k nim přidal při Velké kunratické. Je to závod sice krátký, ale pro mě zabijácký. Budu se muset skutečně zatnout, abych na to kývl," říká a na závěr přidává i jednoduchou radu pro ty, kdo mají nutkání začít s běháním, ale obávají se, že na to nebudou mít dost vůle: „Běhejte jen tak rychle, nebo spíš pomalu, abyste z toho pohybu měli radost. Ani se nenadějete a potáhne vás to ven samo, žádná extra vůle nebude nutná."

Mráz na cestách zabíjel, leckdy ale i pomohl

Úskalí cestování v zimě zná velmi důvěrně i moderní člověk. Ve středověku však měla zima pro člověka-cestovatele mnohem závažnější důsledky.

Zima ovšem nebyla vždy jen na překážku, někdy naopak představovala základní podmínku cestování. O tom se přesvědčil například český král Jan Lucemburský, který chtěl táhnout počátkem roku 1337 do tehdy ještě pohanské Litvy. K chystanému obrácení zdejších obyvatel na křesťany totiž kvůli počasí vůbec nedošlo.
Jak píše kronikář, „protože mírnost zimy nepřipouštěla, aby se utvořily ledy na místech bažinatých a vodnatých, jichž tam je hojnost, aby po ledě jako po mostech vojsko křesťanské proti nepřátelům Kristovým přešlo a na ně vhodněji a prudčeji na jejich územích udeřilo, proto všichni křesťané, zklamáni jsouce v naději ve válku následkem povahy podnebí, nedosáhnuvše tam velikého úspěchu, nuceni byli domů se vrátiti".
Kde byly výrazné teplotní rozdíly, jako třeba ve Finsku, tam se důsledně odlišovaly zimní a letní trasy. Někde může preference zimních tras i překvapit. Schůdné byly kupodivu v zimě četné průsmyky v Alpách a Pyrenejích, jež skrývaly nejvíce nebezpečí na jaře kvůli lavinám. A měnily se pochopitelně i dopravní prostředky – již ve středověku byly důvěrně známé a také využívané sáně. Nelze zapomenout ani na skutečnost, že v zimě se lépe lovila zvěř.

Zimní cestování do Betléma na obraze z roku 1430.

Místo cesty tobogan

Kopcovitý terén české kotliny přinášel většinou opačný problém. Většina cest se nacházela pod okolním terénem, neboť byla postupně chtě nechtě zahloubena. Takové stezky byly přirozeně náchylné k zavátí sněhem a často se na nich tvořilo i náledí. Zvláště sestupy k brodům byly extrémně nebezpečné a v případě těžkých vozů ohrožovaly nejen náklad, ale také životy zapřažených zvířat a konečně i samotného vozky. Italský literát Antonio Bonfini popisuje na základě zpráv očitých svědků poslední křesťanské tažení na Balkán roku 1443. Vojska polského a uherského krále Vladislava se snažila postoupit

Sestupy k brodům byly v zimě extrémně nebezpečné a ohrožovaly nejen náklad, ale také životy zapřažených zvířat i samotného vozky

ze Srbska na Sofii, Turci však poškodili bývalou římskou silnici záseky a na strmých místech lili do úvozů vodu, která v tehdejších velkých mrazech utvořila z cesty ledový tobogan.

Smrt číhá na cestách

Větší množství sněhu mohlo i na několik měsíců zablokovat dopravu úplně. Krutá zima nastala například roku 1434, kdy lidé zůstali od konce listopadu až do konce února uvězněni ve městech a vsích, „neboť nemohli jíti ani jeti kvůli sněhu". Spisovatel Jan František Beckovský líčí vánici z roku 1539, kdy „strhlo se velké povětří dne 30. listopadu, a na to i tak velký sníh spadl, že úvozy a doly po cestách zavál, že ti, kteří do Vysokýho Mejta na jarmark jeli, vozy ve sněhu zanechati museli; mnozí také lidé po cestách pro sněhem zaváté cesty zbloudivše, v snězích uvázli, zemřeli, a když sníh sešel, nalezeni byli".
Kdo nemusel, na cestu se během tuhé zimy nevydával. O úplném přerušení provozu v zimním období ale mluvit nemůžeme. Někdo měl cestování jako profesi, a vyrazit tudíž musel. Flanderský cestovatel a diplomat Guillebert de Lannoy, který svého času pobýval i v Čechách, popisuje krutou zimu při nocování nedaleko ruského Novgorodu: „A když jsme v noci v této pustině spali, ráno jsme zjistili, že máme vousy, obočí a řasy tak zmrzlé od dýchání a plné rampouchů, že jsme při probouzení jen stěží mohli otevřít oči."

Robert Novotný

Cestování venkovského obyvatelstva se v zimě omezovalo převážně jen na cesty do nejbližšího města či městečka, kde byl trh. To je naznačeno i v bohatě iluminované modlitební knize vévody z Berry z 15. století na obrázku zachycujícím únor.

Křížovka

A jsme na konci. Nejen tohoto vydání magazínu, ale i celého roku 2019. Děkujeme vám za čtenářskou přízeň a přejeme do nadcházejícího kulatého roku nejméně (dokončení v tajence)!

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	ZKRATKA SVĚTOVÉ ORGANIZACE	1. DÍL TAJENKY	POVYK	POMŮCKA: KEAN	KLEČMO	LENOCHOD TŘÍPRSTÝ	POCHOUTKA	STŘETNOUT		SIBIŘSKÁ ŘEKA	VTISKNUTÍ	ŠPANĚLSKY ZLATO	VYKLEŠTĚNÝ BÝK
PODPŮRNÁ KONSTRUKCE ZTYČEK				SVŮDNÁ ŽENA					UKRAJINSKÉ MĚSTO / ŽENSKÉ JMÉNO				
SOBĚ VLASTNÍ (FEM.)				3. DÍL TAJENKY / LLOYDOVO PŘÍZVISKO									
HODNĚ OPILÝ (OBECNĚ)	PRŮCHOD / CVAL KONĚ					CÍNOVÁ FÓLIE / LAT. NÁZEV SOUHV. LVA	VÁPENCOVÁ OBLAST / HLAS HADA					4. DÍL TAJENKY	MENŠÍ AEROPLÁNY
ZVÝŠENÝ TÓN				UPRAVO-VAT VLASY / HAZARDOVATI						CITOSLOVCE PLAŠENÍ / LOTERIE			
PŘIBLIŽNĚ (KNIŽNĚ)			POSUVNÝ ODPORNÍK / GONIOM. FUNKCE								ZNAČKA TELLURU / STEPNÍ PTÁCI		
NALÉVATI									ODŘENÍ				
OHON									PRUDKÝ POHYB OCASEM				
ČESKÝ HUDEBNÍK (MICHAL)									STŘEVÍC				
	107	JAP. HRA / PODLOŽKA POD KOPYTY							OPŮM VLASTNÍ / KDEŽTO (ZASTAR.)				TRÁPIT
SLOVENSKY ZPĚV					ANGLICKÁ SPORTOVNÍ HRA		PRODLOU-ŽENÁ BOČNÍ ZEĎ	JINAK ZVANÝ / BÁSNICKÝ ZÁPOR					
VÝROBCE KLOBOU-KŮ						JMÉNO SVÍDNICKÉ / JM. ZPĚV. LANGEROVÉ					SPZ AUT PARDUBIC / MILOSTNĚ TOUŽIT		
DÁT PRYČ										TAK (MO-RAVSKY) / TYČE			
ZKRATKA SPORTOVNÍHO KLUBU			NABITÁ ČÁSTICE / KŘÍŽENEC VELBLOUDA					VÝRAZ NESOUHLASU / AM. BASKET. ASOCIACE					
JEDNOTKA STÁŘÍ ZEMĚ				ANGLICKÝ HEREC / TÁZACÍ ZÁJMENO					NÁDOBA U STUDNY / INIC. FOTB. PANENKY				
2. DÍL TAJENKY							BÁSEŇ S PONU-RÝM DĚJEM						
VRTOCH (HOVOROVĚ)							CHUŤ K JÍDLU (ŘIDČEJI)						

LeasePlan
What's next?

Hvězda F1 Max Verstappen má nového partnera – CarNext.com

Od roku 2020 bude partnerem pilota formule 1 Maxe Verstappena CarNext.com, celoevropská online platforma pro prodej prověřených vozů s transparentní historií, která nabízí auta z flotily LeasePlanu, ale i od dalších důvěryhodných dodavatelů.

Max Verstappen patří mezi největší současné hvězdy formule 1, v letošním ročníku skončil na celkovém třetím místě.

Spolupráce bude probíhat na všech 23 evropských trzích, na nichž dnes CarNext.com prodává vozy. Jde o Českou republiku a také například o Velkou Británii, Německo, Itálii, Portugalsko, Španělsko, Nizozemsko, Belgii, Francii, Polsko nebo Turecko. V rámci partnerství bude 22letý závodník podporovat CarNext.com v jejích komunikačních aktivitách.

Max Verstappen závodí ve formuli 1 pod nizozemskou vlajkou za tým Red Bull Racing. Ve formuli 1 debutoval při Velké ceně Austrálie v roce 2015 ve věku 17 let a 166 dnů, a stal se tak vůbec nejmladším pilotem v historii seriálu. Je synem bývalého jezdce F1 Jose Verstappena.

„Z partnerství s CarNext.com jsem opravdu nadšený. Dělají něco jinak, nabízejí lidem nový způsob nákupu aut a nebojí se narušit současný stav. Dnes nakupujeme většinu věcí online, tak proč ne také auta? Jsou tu, aby zvítězili. Těším se na věci, které můžeme budovat společně," řekl Max Verstappen. Generální ředitel CarNext.com Ewout van Jarwaarde k tomu dodal: „Na webu CarNext.com děláme věci odlišně, abychom měnili tradiční trh s ojetými vozy. Jsem velmi rád, že můžu oznámit naše partnerství s Maxem Verstappenem. Společně budeme dále posouvat hranice a zvyšovat povědomí o značce CarNext.com. Je to skvělá kombinace: zatímco Max přináší zpět do závodů zábavu, CarNext.com přináší zpět radost z nákupu ojetých automobilů." Partnerství s CarNext.com je osobní dohodou Maxe Verstappena. Budou spolupracovat na několika konkrétních aktivitách, aby podpořili kontakt se zákazníky platformy CarNext.com a pomohli oslovit její nové publikum. Očekává se také, že se Max Verstappen objeví v její chystané televizní reklamní kampani.

Max Verstappen
pilot formule 1

CarNext.com je celoevropským digitálním trhem pro ojeté vozy s transparentní historií, který je schopen zájemcům kamkoli doručit jakékoli auto ze své nabídky. Zákazníci si zde mohou vůz koupit nebo pronajmout. CarNext.com nabízí také řadu doplňkových služeb dostupných online i prostřednictvím sítě kamenných prodejen. Jedna z nich je v České republice, konkrétně ve Vestci u Prahy.

foto: David Clerihew / Red Bull Content Pool

Editorial. Introduction by the CEO of LeasePlan Česká republika Martin Brix.
Page 3

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

We celebrated Christmas with Debbi. The popular singer was the main star at the pre-Christmas season meeting that LeasePlan organized for important clients and vendors.
Pages 6–7

Peter Tölgyesi: We must react to changes in the automobile market appropriately. Interview with the Commercial Director of the Czech branch.
Pages 8–9

Peter Škoda: We will succeed in eliminating unfavourable trends in the area of service. Interview with the Operations Director of the Czech branch.
Pages 10–11

Digital Assistance – call help quickly and easily. User-friendly solution helps drivers to save money and eliminate potential misunderstandings.
Pages 12–14

Pearls among automobiles. How are custom-made cars manufactured? Their owners want to be different and do not hesitate to pay a generous price.
Pages 16–19

It is much easier now to purchase a company car. LeasePlan makes offers to potential vehicle buyers after leasing ends.
Page 20

Thank you for your observations and ideas! LeasePlan uses various tools to map out the satisfaction of clients and their drivers.
Page 21

Clients tested 70 vehicles of 21 brands in Most. The highest ever number of participants arrived to enjoy the annual comparison drives, which LeasePlan organizes for its clients.
Pages 22–25

ŠKODA SUPERB iV – plug and travel. Within the modernization process a hybrid iV model was added to the Superb plug-in range. It will go 62 km when powered by electricity, but it behaves like a common car in long distance rides.
Pages 26–29

Peugeot 208 – Modern solution in a small package. Peugeot 208 represents another development stage of the "II" line of city hatchbacks the age of which began with the popular Peugeot 205. Intriguing features include design, digital cockpit and a wide range of drives.
Pages 30–33

STARLIFE – We never heard the words: It cannot be done! A big name appeared among LeasePlan clients: STARLIFE – producer and exclusive seller of good quality food supplements.
Pages 34–35

AT CAR (Budget): We will provide a replacement vehicle within dozens of minutes. AT CAR is the only licensed provider of services of the international Budget network in the Czech Republic.
Pages 36–37

What to look out for with road tax. Financial Manager of LeasePlan ČR Petr Mašek points out important facts regarding road tax.
Pages 38–39

Updates in the network of contractual partners. Overview of current updates in the list of LeasePlan contractual partners.
Page 39

Through the eyes of experts. The automobile market in 2019 according to EY consulting company experts.
Pages 40–42

LeasePlan published its first sustainability report. The company intends to achieve 0 exhaust emission level across its fleet before 2030.
Page 44

Users of electrical and some hybrid vehicles are allowed to drive for free on motorways. On changes in the motorway fees payment system.
Page 45

The best family companies of the year were awarded. Alika, Akord Kvint and Topvet are this year´s winners of a competition supported by LeasePlan.
Pages 48–49

Jan Sedláček: Running in the forest feels like poetry. Regional Information Security Officer of LeasePlan swears by sneakers to clean his head.
Pages 50–53

Freezing weather used to kill during travels but sometimes also helped. In Middle Ages travellers could suffer grave consequences in winter.
Pages 54–55

Crossword puzzle
Page 56

The F1 star Max Verstappen has a new partner – CarNext.com. They will cooperate in all 23 European markets where CarNext.com sells vehicles.
Page 57

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Zima 2019. Šéfredaktor: Kateřina Landová. Redakční rada: Peter Tölgyesi, Martin Racman, 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: Bugatti. 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

Střihněte si lepší auto!

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

Výrazná sleva

na CNG auto, které si u nás můžete vyzkoušet!

800 134 134
www.ppas.cz

PRAŽSKÁ PLYNÁRENSKÁ

Spojení energií i služeb

Čistě elektrický
Volkswagen ID.3
#NowYouCan
ELO 80AB
Koncept před zahájením výroby.
volkswagen.cz/ID3