LeasePlan magazín

LeasePlan | **17. ročník** | jaro 2017 | **45 Kč**

Jaromír Hájek

Chceme zdůraznit globální sílu LeasePlanu

Petter Eliassen

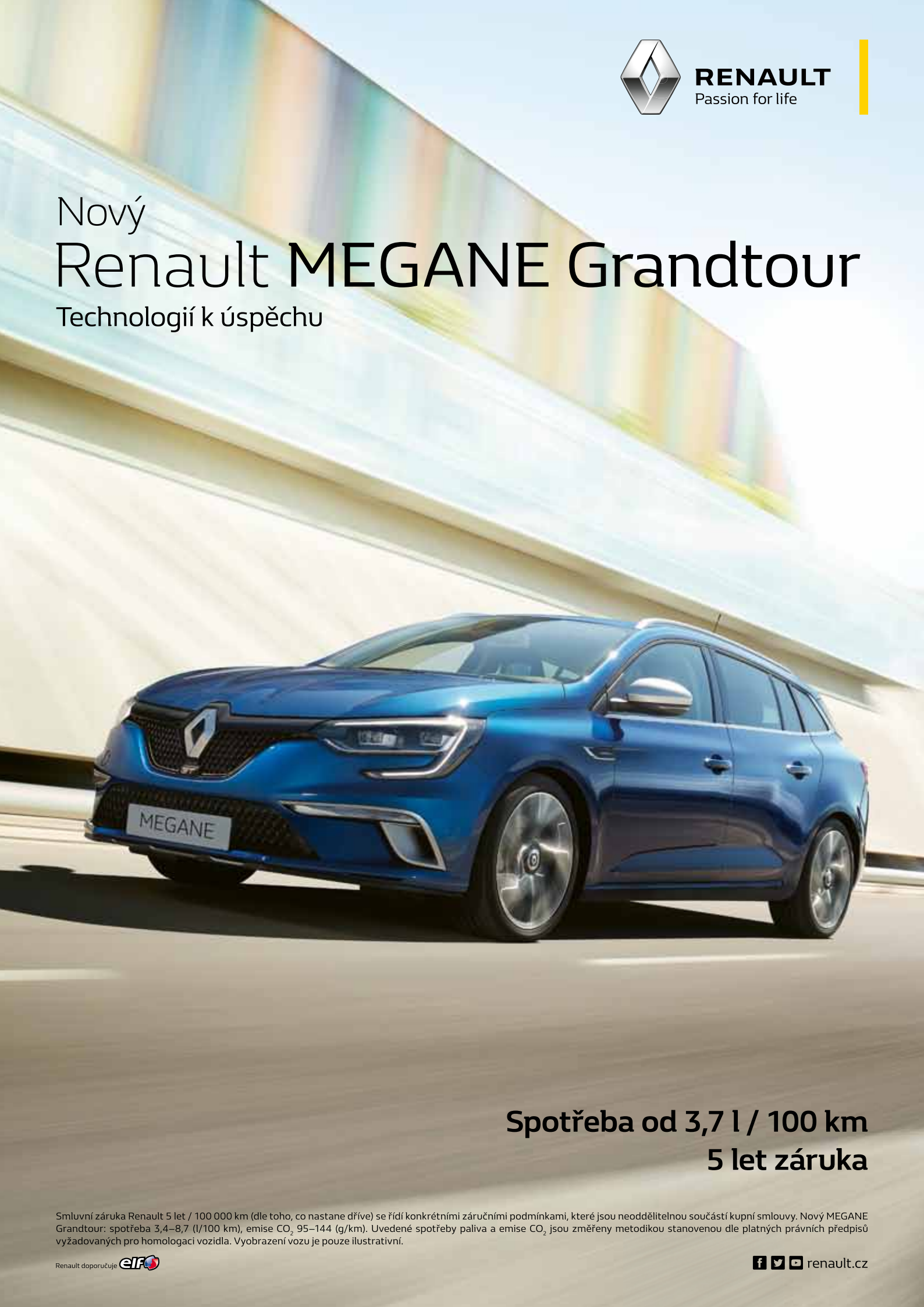
Tréninky na maratony musíte mít rád

LeasePlan

It's easier to leaseplan

RENAULT
Passion for life

Nový
Renault MEGANE Grandtour
Technologií k úspěchu



Spotřeba od 3,7 l / 100 km
5 let záruka

Smluvní záruka Renault 5 let / 100 000 km (dle toho, co nastane dříve) se řídí konkrétními záručními podmínkami, které jsou neoddělitelnou součástí kupní smlouvy. Nový MEGANE Grandtour: spotřeba 3,4–8,7 (l/100 km), emise CO_2 95–144 (g/km). Uvedené spotřeby paliva a emise CO_2 jsou změřeny metodikou stanovenou dle platných právních předpisů vyžadovaných pro homologaci vozidla. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní.

Renault doporučuje elf

renault.cz

Obsah

4 **LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu

6 **Rozhovor magazínu**
Chceme zdůraznit globální sílu LeasePlanu

10 **Moje osudové vozy**
Pokud jde o auta, má Zaměstnanec roku Petr Záruba jasno už od dětství

12 **Průzkumy spokojenosti**
Spolupracovat s LeasePlanem je velká výhoda, říkají řidiči i fleet manažeři

14 **Rozhovor magazínu**
Petter Eliassen: Tréninky na maratony musíte mít rád

18 **Dopravní přestupky**
Pokuty je lepší platit hned. Ušetříte peníze i starosti

20 **LP Car Cost Index**
Čechy stojí provoz auta méně než většinu Evropanů

22 **LeasePlan podporuje**
Slavní porotci udělili poprvé ceny klasické hudby Classic Prague Awards

24 **Klient LeasePlanu**
WALMARK: S LeasePlanem vneseme do flotily řád

26 **Test LP magazínu**
Škoda Octavia

30 **Test LP magazínu**
Nissan X-trail

34 **Test LP magazínu**
Renault Scénic

36 **Automobilové legendy**
Dodge Charger – typický představitel amerických muscle cars

40 **Situace na trhu**
Podíl SUV ve firemních flotilách poroste

44 **Bezpečnost nade vše**
Zkušení řidiči jezdí defenzivně

48 **Operativní leasing a daně (57. část)**
Konec března je tady. Nezapomeňte na daně!

49 **Změny v síti smluvních partnerů**

50 **Očima expertů**
Firmy se musí připravit na GDPR, kterým EU hodlá posílit ochranu osobních dat

52 **Talenty LeasePlanu**
Ten, který porazil Berdycha

54 **Cestování ve středověku**
Cla a mýtné prodražovaly cesty od nepaměti

56 **Bonusový program**
Novinky v Drivers' Clubu

57 **Zábava**
Křížovka

Editorial

Vážení přátelé,

dovolte, abych Vás přivítal na stránkách prvního LeasePlan magazínu roku 2017. Doufám, že i letos s ním strávíte příjemné a podnětné chvíle.

Výborné firemní výsledky, kterých jsme dosáhli v loňském roce, a hlavně naše aktuální plány rozebírám v obsáhlejším rozhovoru, jejž najdete na následujících stranách. V dnešním magazínu však naleznete mnohem více. Zmíním alespoň tři články.

Prvním je exkluzivní povídání s Petterem Eliassenem, hvězdou Ski Classics, tedy prestižní série lyžařských maratonských závodů neboli laufů. Může být symbolickou tečkou za skončenou zimní sezonou. Petter Eliassen nám krátce před letošní Jizerskou padesátkou prozradil, jaké tréninkové dávky musí spolykat, aby mohl na špičkové úrovni zvládat nejtěžší závody.

Tréninky na maratony musíte mít rád, říká.

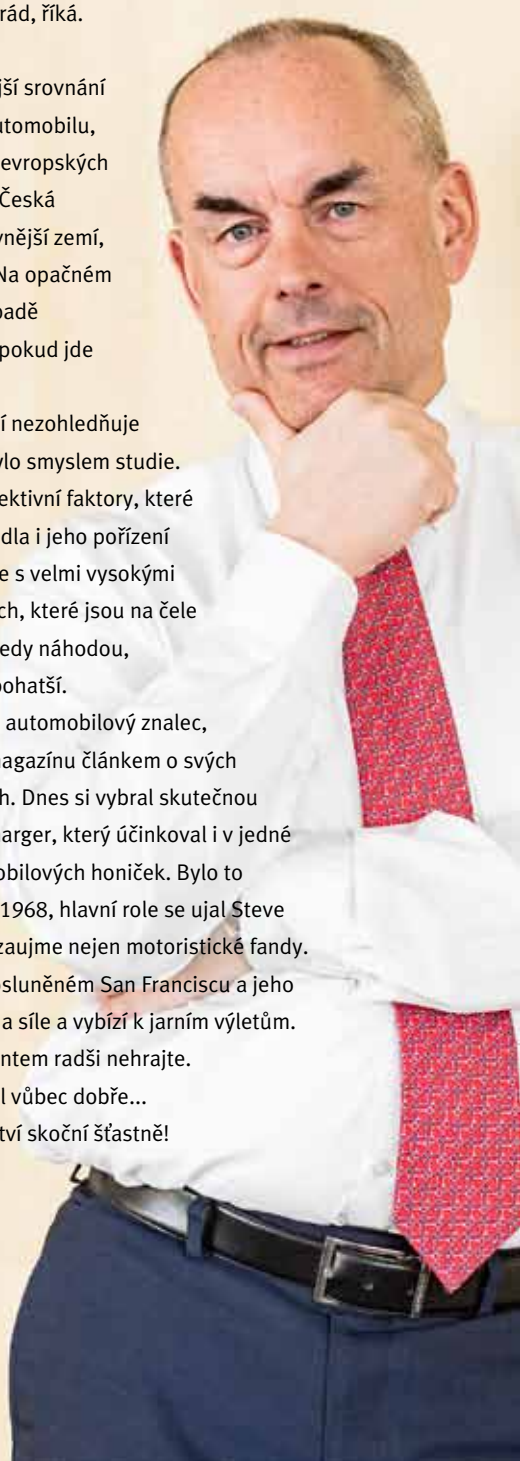
Bez toho prý úspěch nepřijde.

Zajímavé závěry přineslo nejnovější srovnání nákladů na vlastnictví a provoz automobilu, které LeasePlan analyzoval ve 24 evropských zemích. Podle těchto propočtů je Česká republika pro řidiče druhou nejlevnější zemí, v těsném závěsu za Maďarskem. Na opačném konci žebříčku je Norsko, to v případě dieselových vozů, a Nizozemsko, pokud jde o benzinová auta.

Nutno podotknout, že pořadí zemí nezohledňuje různou životní úroveň, ale to nebylo smyslem studie. Chtěli jsme ukázat, že existují objektivní faktory, které mohou v daném státě provoz vozidla i jeho pořízení prodražit. Ukázalo se například, že s velmi vysokými náklady musí počítat řidiči v zemích, které jsou na čele v zavádění zelené mobility. Není tedy náhodou, že právě tyto státy patří mezi nejbohatší.

Kolega Daniel Prostějovský, velký automobilový znalec, čas od času přispěje na stránky magazínu článkem o svých oblíbených legendárních vozidlech. Dnes si vybral skutečnou lahůdku – americký vůz Dodge Charger, který účinkoval i v jedné z nejslavnějších filmových automobilových honiček. Bylo to ve snímku Bullittův případ z roku 1968, hlavní role se ujal Steve McQueen. Text tedy bezpochyby zaujme nejen motoristické fandy. Divoká honička se odehrává v prosluněném San Franciscu a jeho okolí. U nás právě slunce nabírá na síle a vybízí k jarním výletům. Na Steva McQueena si ale za volantem radši nehrajte. Ten Dodge Charger totiž nedopadl vůbec dobře...

Ať všechna Vaše jarní dobrodružství skoční šťastně!



Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika

Číslo vydání

22 500

Na konci loňského roku překonal počet vozů ve správě české pobočky LeasePlanu hranici 22 500. Meziročně tak portfolio firmy narostlo o 11 %. Dařilo se i celé skupině LeasePlan, která působí už ve 32 zemích. Na konci roku se starala o 1 674 000 vozidel, ve flotile tedy měla o 8 % více automobilů než v závěru roku 2015.

+11 %

+8 %

xDrive
se předvedl v zasněžených Krkonoších

Letošní nebývalá sněhová nadílka vytvořila ideální kulisu pro akci LeasePlan BMW xDrive Experience 2017, která se uskutečnila 19. ledna v Peci pod Sněžkou. Klienti LeasePlanu na ní mohli osobně otestovat modely BMW vybavené nejinteligentnějším systémem pohonu všech kol BMW xDrive ve skutečných horských podmínkách. Po 26kilometrové vyjížďce na letiště Lánov na ně čekala cvičení zaměřená na jízdní vlastnosti BMW xDrive. Součástí programu byl také nácvik jízdy na speciálních překážkách, které dokážou nasimulovat náročné povětrnostní a terénní podmínky. Po návratu do Pece si pak ještě někteří účastníci akce stihli zalyžovat na nejznámější místní sjezdovce Javor.

LeasePlan Indoor Golf Cup 2017

První výraznější akcí v letošním golfovém kalendáři LeasePlanu byl turnaj, který firma uspořádala 8. února v oblíbeném Erpet Golf Centru na pražském Smíchově. LeasePlan Indoor Golf Cup 2017 probíhal na tamějších FSG simulátorech a zúčastnila se ho řada skvělých hráček a hráčů z řad obchodních partnerů společnosti. Další golfová setkání LeasePlan chystá na nadcházející letní sezónu.

Své plány má i Erpet Golf Centrum, které vedle golfových akcí připravuje i prázdninový fotbalový kemp pro děti od šesti let. Tréninkový program, který bude probíhat v areálu golfového centra a na hřišti SK Smíchov, bude zaměřen na herní činnosti, individuální techniku i na rozvoj všeobecných pohybových schopností. Vypsány jsou dva termíny: od 10. do 14. 7. a od 17. do 21. 7. Více na www.erpetkemp.cz.

Letos si musí vyměnit řidičák přes 800 000 lidí. Nejste mezi nimi?

Rok 2007 byl rokem s vůbec nejvyšším počtem vydaných řidičských průkazů v naší historii. Protože platnost průkazů činí deset let, je třeba je vyměnit. Část lidí už tak učinila, statisíce dalších to ale stále čeká. Celkem musí letos o nový průkaz požádat přes 800 tisíc osob.

Z hlediska věku tvoří skupinu, které se výměna týká nejvíce, řidiči ve věku nad 61 let. Nejvytíženějšími měsíci budou březen, říjen a listopad, protože právě v nich bylo před deseti lety řidičáků vydáno nejvíce.

O nový řidičský průkaz lze požádat už tři měsíce před skončením platnosti a je zcela zdarma, lhůta pro vydání je dvacet dnů. Stačí přijít s platným průkazem totožnosti na příslušný úřad obce s rozšířenou působností (podle místa trvalého bydliště) a donést jednu průkazovou fotografii a současný řidičák. V případě expresního vydání do pěti dnů si řidiči připlatí 500 korun. Za řízení s propadlým průkazem hrozí pokuta na místě do 2000 korun, v případě správního řízení až 2500 korun.

Chceme zdůraznit

globální sílu LeasePlanu

Do roku 2017 vstoupil LeasePlan s novým centrálním vedením i novými vizemi.
Nejen o tom jsme si povídali s generálním ředitelem české pobočky Jaromírem Hájkem.

Jak byste zhodnotil loňský rok?

Byl to úspěšný rok. Počet vozů ve flotile naší pobočky se meziročně zvýšil o více než 11 % na 22 500, čímž jsme si upevnili vedoucí pozici v našem segmentu trhu, tedy ve správě firemních autoparků.

LeasePlan loni změnil majitele. Jak se to promítlo do chodu firmy?

V březnu loňského roku byla dokončena akvizice LeasePlanu konsorciem investorů. V září byl jmenován nový prezident Tex Gunning, který brzy po svém nástupu do funkce nastínil svou představu o dalším vývoji. Jako zkušený manažer ví, že úspěšná minulost není sama o sobě zárukou příštího rozkvětu. LeasePlan je dnes na vrcholu, ekonomicky i co se týče velikosti portfolia, která brzy překoná hranici 1,7 milionu vozů. To ale neznamená, že můžeme pominout rozsáhlé změny, které v byznysu probíhají, v automobilovém průmyslu možná ještě více než v jiných odvětvích. Přichází doba chytrých aut, elektromobility, ale i sdílených služeb. Úkolem nového vedení tedy je stanovit strategii pro další fázi rozvoje firmy, která bude tyto aktuální trendy reflektovat.

Na přelomu roku prošla česká pobočka menší reorganizací. Šlo už o reakci na záměry nového vedení?

Jedním z cílů, které korporace vytýčila, je zdůraznit globální sílu LeasePlanu. Smyslem je, aby jednotlivé pobočky dokázaly ještě více těžit z celosvětového záběru skupiny a z toho vyplývající pozice na trhu. V současnosti působíme ve 32 zemích. Některé procesy se zbytečně a často komplikovaně suplují na národních úrovních, a přitom by mohly být zajišťovány centrálně. Proto jsme napříč pobočkami přistoupili k opatřením, která jsou v souladu právě s tímto záměrem.

Mluvil jste o tom, že budete reagovat na nástup nových fenoménů, jako jsou chytrá auta a podobně. Znamená to, že nabídnete více služeb založených na moderních technologiích?

LeasePlan chce být nadále součástí tohoto vývoje, inovátorem, který jej pomáhá tvořit. V minulosti tomu tak vždy bylo. Předpokládám, že i v nadcházející době budeme přicházet s řešeními, která budou nastolovat nejnovější trendy a nikoli na ně pouze reagovat. Zatím se nám to daří. Stačí vzpomenout telematiku. Byli jsme určitě jedni z prvních, ne-li úplně první, kdo ji ve firemních flotilách začal nasazovat v širším měřítku. Velká část klientů, a tedy i čtenářů magazínu, už má vozidla vybavena telematickými jednotkami, které on-line sbírají přímo ve vozech data, a ta se pak využívají například ke sledování počtu najetých služebních a soukromých kilometrů, spotřeby paliva, ale i chování řidičů. Umožňují také včasnou diagnostiku poruch, analýzy nehod anebo lokalizaci vozidel, a to i po jejich případné krádeži. Naše analýzy potvrzují, že nasazení telematiky může klientům přinést úspory v provozu automobilů ve výši 10 až 20 %. Možnosti jejího využití jsou nepřeberné, takže počítáme s tím, že v nejbližší době nabídneme další telematické služby.

Jak byste popsal ostatní trendy na trhu? A jakým způsobem se odrážejí ve vaší nabídce?

Pro větší společnosti, které jsou naší hlavní zákaznickou skupinou, je v současnosti typický zájem o takzvaný fleet management, v němž leasingová společnost vedle dennodenní operativy plní i roli odborného poradce. Hlavním úkolem je nalézat cesty k dalším úsporám v provozu autoparku. Právě tato tendence bude podle nás nadále posilovat. Jak už jsme psali i v LeasePlan magazínu, naše centrála vytvořila skupinu speciálně vyškolených konzultantů,

„V byznysu probíhají velké změny, v automobilovém průmyslu možná ještě větší než v jiných odvětvích.“

kteří zájemcům poskytují poradenskou pomoc, jež jde svým rozsahem nad rámec standardní péče. Nedávno jsme si udělali studii, jaká je průměrná výše potenciálních úspor, které ve flotilách zákazníků české pobočky dokážeme identifikovat. Vyšlo nám téměř 31 000 korun na jeden vůz při čtyřletém leasingovém cyklu. Ve flotile o 50 vozech tedy mluvíme o více než 1,5 milionu, což je velice zajímavá suma. Vedle tlaku na maximální efektivitu mají firemní klienti stále vyšší požadavky, i pokud jde o flexibilitu služeb. Proto přicházíme s produktem FlexiPlan, díky kterému si zákazníci mohou pronajmout vozy jen na několik měsíců, třeba v období sezonních či jednorázových zakázek. Všechny náklady jsou přitom garantovány po celou dobu smlouvy. Myslíme ale i na zákazníky s jednotkami vozidel, tedy na malé firmy anebo drobné podnikatele, což je skupina s velkým obchodním potenciálem. Už třetím rokem jí nabízíme velice úspěšný produkt LeasePlan Go. Hlavním prodejním kanálem produktu je stejnojmenný e-shop. V něm si podnikatelé mohou vybrat a objednat nejen vůz, ale i balíčky souvisejících služeb. Také v tomto případě zaručujeme neměnnost splátky. Dnes už má LeasePlan Go přes dva tisíce zákazníků. V letošním roce bychom chtěli rozšířit spektrum jeho prodejních nástrojů.

Domácí trh operativního leasingu loni zaznamenal silný růst. Počítáte s tím, že bude pokračovat i letos?

Pokud ekonomika nadále poroste solidním tempem jako loni, a nejnovější prognózy říkají, že by si v porovnání s uplynulým rokem mohla dokonce o něco polepšit, můžeme očekávat další nárůsty obchodů. Otázkou je, jak dynamické tyto nárůsty budou. Přeci jen loňský přírůstek nově registrovaných automobilů byl poměrně vysoký. Podle SDA bylo loni v České republice registrováno téměř 260 tisíc nových osobních vozidel, o 12,5 % více než v roce 2015 a dokonce o 35 % více než v roce 2014. Nabízí se tedy úvaha, že značná část firem i domácností přikročila k obnově vozového parku právě v posledních dvou až třech letech, tedy po odeznění recese, a proto se tempo růstu může zpomalit. Jenže zatím tomu nic nenasvědčuje. V lednu SDA evidoval rekordních takřka 21 tisíc nových registrací, o 19 % více než ve stejném měsíci roku 2016, únorový meziroční nárůst činil 6 %. Také naše obchody se od začátku roku hýbou velmi čile. Takže kdyby o letošku platilo „jaký začátek, takový konec“, určitě bychom se nezlobili.

Jak se díváte na téma ročních leasingů, o kterém se v poslední době hodně diskutuje? Některé firmy na roční auta nadále sázejí, například náš největší autobazar si podle médií roční ojetiny sám aktivně „vyrábí“, mimo jiné tím, že rychle obměňuje služební vozy vlastního personálu. Podobně některé leasingové společnosti aktivně nabízejí roční leasingy. Považujete tyto krátkodobé cykly za perspektivní?

Můj osobní názor je, že fenomén ročních leasingů postupně odezní. Poptávka po ročních ojetinách totiž není tak vysoká, a proto jejich ceny klesají. Některé se dnes podle našich propočtů prodávají i za padesát procent původní ceníkové ceny. Pravda je, že jiné modely drží ceny mnohem lépe, celkově ale platí, že trh s ročními vozy je v obtížné situaci.

Hodně ročních ojetin navíc končí v zahraničí, protože je to pro prodávajícího výhodné vzhledem k uměle oslabené koruně. I tento bonus ale pravděpodobně zmizí, protože se očekává ukončení měnových intervencí centrální banky. Jak automobilky, tak leasingové společnosti proto musejí přehodnocovat své obchodní strategie a přemýšlet o tom, jestli je sázka na roční vozy nadále perspektivní.

Jaká je vůbec v současnosti průměrná délka operativního leasingu?

Dříve byl typický operativní leasing tříletý. Po nástupu ekonomické krize, řekněme někdy od roku 2008, začali někteří klienti leasingové cykly prodlužovat, a to na čtyři až pět let. Hlavním důvodem byla snaha rozložit investice na delší dobu, a přečkat tak období, kdy se ekonomice nedaří. K pomalejší obměně vozových parků přispěla i stále se zvyšující kvalita vozidel a používaných technologií. Auta dnes zůstanou ve velice slušném stavu déle, než tomu bylo v minulosti. Déle si tedy udrží i dobrou zůstatkovou cenu, která je v operativním leasingu zásadním kritériem. Přesto se po skončení recese doba pronájmu opět zkrátila, a to v podstatě na původní úroveň. U nás, v české pobočce LeasePlanu, loni činila průměrná délka operativního leasingu u nově objednaných vozidel 37 měsíců. Z toho je patrné, že naše klientela vyhledává spíše osvědčené obchodní modely. Myslím, že právě tradice a zkušenost jsou faktory, které naši zákazníci vysoce oceňují. A my na nich budeme nadále stavět. Když se nám je podaří doplnit v duchu nových vizí, o kterých jsem mluvil před chvílí, nemusíme mít o budoucnost žádné obavy.

Pokud jde o auta, má

Zaměstnanec roku

Petr Záruba jasno už od dětství

Zaměstnancem roku 2016 společnosti LeasePlan Česká republika se stal Key Account Manager Petr Záruba. Titul, o kterém v hlasování rozhoduje střední a top management firmy, obdržel už podruhé, poprvé se mu to povedlo před dvěma roky. Petr Záruba zasvětil celou svou profesní kariéru autům, prošly mu jich rukama stovky, možná tisíce. A některá z nich hrála v jeho životě přeci jen významnější roli než ostatní. Momentálně má druhým rokem Mazdu CX-5, ale my jsme ho požádali, aby zavzpomínal i na vozy, které ho provázely životem.

Které auto se mi vybavuje z dětství

Porsche Carrera RSR

Když mi bylo asi deset let, dostal jsem k Vánocům stavebnici modelu Porsche Carrera RSR. V té době to bylo skutečně hodně revoluční – moji kamarádi si hráli s Merkurem a já měl Porsche! Součástí stavebnice byla i druhá sada pneumatik a hever, kola měla středovou matici, auto hřebenové řízení... Od té doby pro mě není nic lepšího než Porsche.

První auto, které jsem předal klientovi

Škoda Octavia 1,9 TDi

Tak to bylo v prosinci 2000 a byla jím stříbrná Škoda Octavia 1,9 TDi, určená pro stavební společnost IPS.

Moje první auto

Fiat 850 Speciál

Moje úplně první auto byl Wartburg 353, kterého jsem si ale moc neužil, protože jsem záhy odešel na vojnu a v mezidobí mi ho otec prodal. Ihned po vojně jsem si koupil Fiat 850 Speciál. Byl v poměrně bídném stavu a skoro rok jsem ho dával dohromady. Úžasná „motokára“: 45 koní a přibližně 700 kilogramů.

Auto snů

Tady se kruh uzavírá a vrací mě do dětství: Porsche!

Auto, se kterým mám spojeny nejhezčí zážitky

Volkswagen Jetta 1,6 TD

Každé auto, se kterým jsem kdy jezdil, jsem měl rád. Ať už bylo služební, nebo soukromé, vždy jsem se k němu choval, jako by bylo moje. Asi hodně vzpomínám na vůz, který byl spojený s dětstvím mých dětí a zároveň mým prvním „dospělým“ autem – VW Jetta 1,6 TD.

Petr Záruba

vystudoval školu v Mladé Boleslavi se zaměřením na automobilovou dopravu. Po studiích nastoupil jako technik do ČSAD, později byl zaměstnancem společnosti Robert Bosch. Právě tehdy zaujal generálního ředitele LeasePlanu Jaromíra Hájka, který jej na podzim roku 2000 oslovil konkrétní nabídkou. Firma řešila v té době dosud největší kontrakt v rámci outsourcingu vozidel v České republice. Šlo o flotilu stavební společnosti IPS (pozdější SKANSKA) a Petr Záruba měl být tím, kdo by si ji vzal na starost. „Byla to pro mě obrovská výzva, kterou jsem přijal, a dodnes nelituji. Naopak jsem Jaromíru Hájkovi vděčný, že mě do prostředí operativního leasingu přivedl,“ říká po sedmnácti letech práce pro LeasePlan.

Spolupracovat s LeasePlanem

je velká výhoda,

říkají řidiči i fleet manažeři

Zatím nejvyšší míru loajality, nebo chcete-li spokojenosti se službami LeasePlanu, naměřil poslední průzkum mezi fleet manažery z řad klientů společnosti. Takzvaný TRI*M index poskočil na konci loňského roku na 90 bodů, přičemž na vysoké úrovni se držel už v letech předcházejících. Celosvětový průměr činí 70 bodů.

Průzkumy spokojenosti pro LeasePlan pravidelně provádí nezávislá agentura TNS. Studie se neomezuje pouze na souhrnné hodnocení, ale podrobně mapuje, jak klienti pohlížejí na jednotlivé činnosti a služby firmy.
„Naše snaha o kontinuální zlepšování služeb nachází odezvu. Průzkumy spokojenosti to jasně potvrzují. Pro nás jsou ale velmi cenné i z jiného důvodu – ukazují nám, kde klienti vidí prostor pro další zlepšení. Díky této zpětné vazbě můžeme přesněji vyhodnotit, na jaké oblasti bychom se měli zaměřit. Chtěla bych proto poděkovat všem, kteří si na dotazníkový průzkum našli chvilku a zodpověděli položené otázky," říká marketingová manažerka LeasePlanu Kateřina Landová.

Fleet manažeři oceňují ušetřené peníze i čas

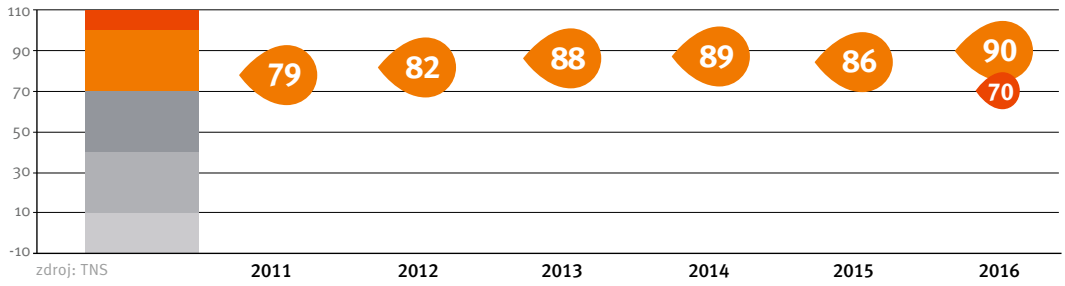
Z poslední studie vyplynulo, že fleet manažeři považují za nejsilnější stránky české pobočky LeasePlanu proces objednávání a dodávání vozidel, péči o klienty, ale i systém fakturace. Naopak zlepšit, tedy zkrátit, by se podle nich mohly dodací lhůty vozidel.

Přesně 80 % fleet manažerů v průzkumu souhlasilo s tvrzením, že jim LeasePlan šetří peníze. Dokonce 95 % se ztotožnilo s názorem, že jim šetří čas. A rovných 90 % respondentů konstatovalo, že jim usnadňuje správu autoparku.

Řidiči chválí silniční asistenci i řešení nehod

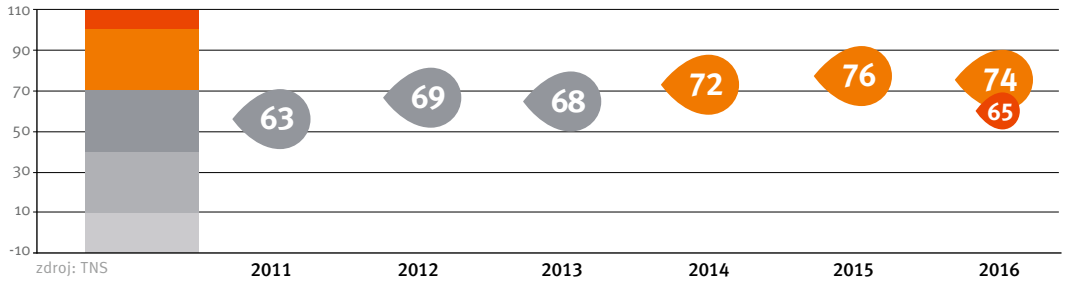
Vedle fleet manažerů oslovuje agentura TNS i samotné řidiče. Také ti vyjádřili spokojenost. TRI*M index u nich dosáhl hodnoty 74 bodů, globální průměr je přitom 65 bodů. Řidiči si pochvalují hlavně způsob komunikace, kterou s nimi LeasePlan vede, úroveň silniční asistence a řešení pojistných událostí. Firma by se ale podle nich mohla více soustředit na vyřizování žádostí a reklamací. „Celých 96 % fleet manažerů a 90 % řidičů je přesvědčeno, že spolupracovat s námi je velká výhoda. To jsou skvělá čísla. Uděláme všechno pro to, abychom takovou důvěru udrželi," říká Kateřina Landová.

Míra loajality k LeasePlanu ČR u fleet manažerů (tzv. TRI*M index)



PRŮMĚRNÁ HODNOTA ZA ROK 2016

Míra loajality k LeasePlanu ČR u řidičů (tzv. TRI*M index)



Petter Eliassen:

Tréninky na maratony musíte mít rád

Nor Petter Eliassen, lídr lyžařského Týmu LeasePlan, byl jednou z nejvýraznějších postav letošního jubilejního, už 50. ročníku slavné Jizerské padesátky. Obhájce vítězství prakticky od začátku diktoval tempo, kterému stačil pouze krajan Morten Eide Pedersen. Tomu nakonec zbylo více sil do finiše a závod vyhrál, Eliassen bral druhé místo. Ve stejném pořadí projeli cílem i před dvěma lety.

Hvězda Týmu LeasePlan skončila druhá na Jizerské padesátce a zvýšila šance na obhajobu vítězství v sérii Ski Classics.

Petter Eliassen tedy loňský triumf nezopakoval, přesto druhým místem zvýšil svoje šance na obhajobu celkové výhry v prestižní sérii Ski Classics, která zahrnuje nejtěžší vytrvalostní běhy.
Program profesionálních maratonů na lyžích, takzvaných laufařů, je během každého podniku natolik nabitý, že je velmi obtížné najít chvilku na rozhovor. My jsme měli štěstí a mohli ještě před startem Jizerské padesátky položit Petteru Eliassenovi několik otázek.

Petter Eliassen

narozen: 1. prosince 1985
výška: 182 cm
váha: 78 kilogramů
značka lyží a bot: Fischer
značka vosků: Swix

Maratonských neboli laufařských závodů se pravidelně účastní od roku 2014. Předtím se věnoval tradičním běžeckým disciplínám, reprezentoval v nich i svou zem, tedy Norsko. Jeho největším reprezentačním úspěchem bylo druhé místo v závodě štafet na 4x 10 kilometrů ve Světovém poháru ve Finsku v roce 2010. Věhlas získal až během své vytrvalecké kariéry. Loni vyhrál sérii nejtěžších laufařských závodů Ski Classics, letos je zatím na dobré cestě za obhajobou.

Lagbilde 2016

Co se vám vybaví jako první, když se řekne Jizerská padesátka?

Hlavně půvabné městečko Bedřichov a pak pěkná trať v okolních lesích.

Je Jizerská padesátka v porovnání s ostatními závody série Ski Classics něčím výjimečná?

Připadá mi, že na Jizerské padesátce běháme v největší tlačenici, zvláště když není sníh. Loni jsme kvůli tomu museli závodit pouze na tříkilometrovém okruhu, celkem jsme ho zvládli patnáctkrát. Ale když vyjde počasí, jako třeba letos, někteří z kolegů v našem týmu říkají, že Jizerská padesátka je jejich vůbec nejoblíbenější závod z celé Ski Classics. Kopce tady nejsou tolik příkré jako jinde a zdejší příroda je opravdu krásná.

V rámci Ski Classics jezdíte závody delší než 50 kilometrů, švédský Vasaloppet měří dokonce 90 kilometrů. Když si promítnete všechny podniky série – který úsek tratě, byť krátký, považujete za nejtěžší?

Nejtěžším úsekem celé Ski Classics je určitě prvních deset kilometrů na trati v norském Birkebeineru. Téměř pořád stoupání, velmi málo rovinek, převýšení 300 metrů. Velmi tvrdé chvíle na mě obvykle čekají také právě na Vasaloppetu. Jde o kopce kolem městečka Høkberg asi 17 kilometrů před cílem. Právě tady se většinou zvedá tempo a je velmi důležité uchovat si energii na následný dlouhý rovinatý závěr závodu

Můžete nám přiblížit, jaké tréninkové celoroční dávky musíte absolvovat, abyste závodil na takové úrovni?

Moje běžná tréninková praxe jsou tři až čtyři dny tréninku v nižší intenzitě, většinou tři až pět hodin denně. Následuje jeden nebo dva dny intervalového tréninku, který prokládáme cvičením zaměřeným na sílu. Pak mívám jeden anebo dva dny volna, případně s menším množstvím tréninku. Snažím se, aby tyto volné dny vycházely na víkend, protože mám rodinu a chci se jí věnovat. Pokud jde o tréninkové dávky, zpravidla jde o 200 kilometrů za týden, k tomu je třeba připočíst speciální cvičení. A v létě hodně běhám bez lyží.

Jaké specifické vlastnosti by měli mít maratonci na lyžích?

Abyste mohl být laufařem, musíte být schopen soutěžit dvě hodiny nebo i déle, protože takhle dlouho naše závody trvají. Musíte mít tréninky na tyto velké vzdálenosti rád. A určitě se hodí, když máte rád i přírodu a dokážete si užívat nejrůznější venkovní aktivity.

Startujete za Tým LeasePlan. Společnost se zabývá leasingem automobilů. Vy v autech strávíte hodně času. Co ve voze nejlepšího vytrvalce na lyžích nemůže chybět?

Cestujeme opravdu hodně, ale obvykle ve vypůjčených vozech. Když jedeme autem, dobrým pomocníkem je pro nás kvalitní navigace, například když se dostaneme do dopravní zácpy a potřebujeme najít alternativní trasu, abychom se dostali včas na letiště.

Program letošního ročníku Ski Classic

LA SGAMBEDA	35 km	3. prosince	Livigno (Itálie)
VASALOPPET CHINA	50 km	4. ledna	Changchun (Čína)
KAISER MAXIMILIAN LAUF	60 km	14. ledna	Seefeld (Rakousko)
LA DIAGONELA	65 km	21. ledna	St. Moritz (Švýcarsko)
MARCIALONGA	70 km	29. ledna	Val di Fiemme (Itálie)
TOBLACH-CORTINA	50 km	12. února	Toblach/Dobiacco (Itálie)
JIZERSKÁ PADESÁTKA	50 km	19. února	Bedřichov (Česká republika)
VASALOPPET	90 km	5. března	Mora (Švédsko)
BIRKEBEINERRENNET	54 km	18. března	Lillehammer (Norsko)
REFJÄLLSLOPPET	65 km	25. března	Åre (Švédsko)
REISTADLOPET	50 km	1. dubna	Setermoen (Norsko)
YLLÄS-LEVI	60 km	8. dubna	Ylläs (Finsko)

Tygří motivy

jsou charakteristickým ornamentem, podle kterého závodnice a závodníky Týmu LeasePlan vždy bezpečně rozeznáte. Kromě typických kombinéz patří k tygří výbavě také žíhané čepice. Na Jizerské padesátce se jimi vybavili nejen členové týmu, ale i Marek Podlešák, vítěz soutěže, kterou na svém facebookovém profilu připravil LeasePlan. V závodě pak skončil v hlavní soutěži na velmi pěkném 278. místě a navíc těsně pokořil magickou tříhodinovou hranici, když cílovou čáru protnul v čase 2:59:44:0. Vypadá to, že tygří čepička přináší sílu a taky potřebné štěstí...

FIATPROFESSIONAL.CZ

NOVÁ NABÍDKA VOZIDEL FIAT PROFESSIONAL. | PRÁCE NIKDY NEKONČÍ.

UŽITKOVÉ VOZY FIAT PROFESSIONAL. VYTVOŘENY PRO PRÁCI 24/7.

FIAT PROFESSIONAL

PROFESSIONALS LIKE YOU

Pokuty je lepší platit hned.

Ušetříte peníze i starosti

Ze statistik ministerstva vnitra

421 000
byl celkový počet zjištěných dopravních přestupků v ČR v roce 2016

1150
je průměrný počet přestupků zjištěných za jediný den

52 %
představují přestupky „překročení dovolené rychlosti“

40 000
je počet řidičů, kteří jsou průběžně tzv. vybodováni (inkasují 12 a více bodů)

20 %
je podíl žen na přestupcích

Nikdy jste se nedopustili dopravního přestupku? Nikdy jste neplatili pokutu? Je to možné a jistě chvályhodné, ale určitě jste mezi řidiči velká výjimka. Podle statistik ministerstva vnitra se každý den stane na našich silnicích v průměru 1150 přestupků. Z nich více jak polovina, přesně 52 %, připadá na překročení povolené rychlosti. Pozorným kamerám a radarům neuniknou ani klienti LeasePlanu...

Není divu. V poslední době totiž neustále přibývá automatických systémů měření rychlosti. S jejich rostoucím počtem a stále sofistikovanějším propojením databází se zvyšuje i počet zaznamenaných přestupků.
K tomu je třeba připočíst prudký nárůst přestupků při parkování, zejména v Praze v důsledku zavedení nových parkovacích zón. V hlavním městě hned čtyři auta, každé se čtveřicí kamer umístěnou na střešní nástavbě, denně projíždějí parkovací zóny a čtou registrační značky.
Ty on-line ověřují v databázi a pokud vozidlo nemá v dané zóně povolené stání, ihned zajistí dokumentaci k přestupku. Každé auto takto den co den nasnímá zhruba 20 tisíc zaparkovaných vozidel.

45 tisíc pokut klientů

LeasePlan, který provozuje přes 22 500 vozů, má s problematikou dopravních přestupků bohaté zkušenosti. Od roku 2013, kdy se odpovědnost za přestupek přesunula na provozovatele, zpracoval téměř 45 tisíc pokut.

„Našim klientům a jejich řidičům doporučujeme: Berte si příklad z žen-řidiček, protože ty se na počtu zjištěných přestupků podílejí jen 20 %, a dodržujte pravidla silničního provozu. Je to jediný spolehlivý způsob, jak se vyhnout problémům. Hlavně nedejte na různé zaručené návody a doporučení, jak se lze pokutám vyhnout, které se šíří po sociálních sítích," říká Petr Janout, personální ředitel LeasePlanu, jehož oddělení má administraci pokut na starosti.

Mýty versus fakta

Řada omylů se motoristickou veřejností šíří v souvislosti se spácháním dopravních přestupků v zahraničí. Pravda je taková, že ani v cizině nejsou řidiči vůči pokutám imunní. Od roku 2013 navíc platí direktiva EU, která umožňuje stíhat řidiče, který spáchal dopravní přestupek za hranicemi. „Přesto je tato problematika už ze své podstaty, technické i právní, nejednoznačná. Proto akcentace individuálních zkušeností řidičů, nezřídka šířená na sociálních sítích, snadno svádí k jednání, které se řidiči může velmi vymstít," upozorňuje Petr Janout.

Obecně tradovanou „pravdou" například je, že pokuty obdržené v cizině do výše 70 eur se nevymáhají. Není tomu tak. I když se opravdu může stát, že místní orgány vzhledem k neefektivnosti vymáhání takové pokuty kauzu odloží, nespoléhejte se na to. Určitě takto neriskujte v zemích, kde právo prostě platí a také se důsledně vymáhá, jako jsou skandinávské státy a obecně tradiční západoevropské země. „Postoupení přestupku místnímu soudu tam není vůbec výjimečnou věcí, a to už pak opravdu končí humor. Některé země zase předávají vymáhání pohledávek specializovaným firmám. Tato praxe je uplatňována například ve státech bývalé Jugoslávie," konstatuje Petr Janout.

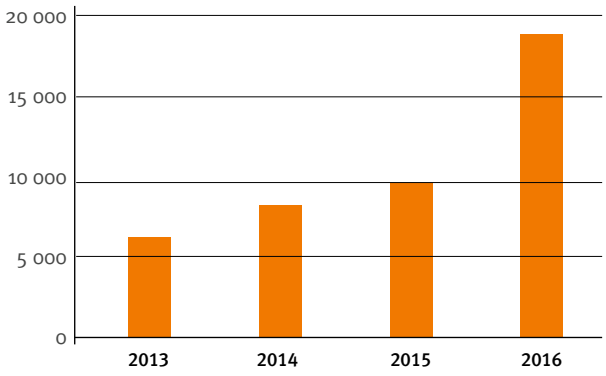
Radost z toho, že jste v zahraničí nezaplatili pokutu za přestupek, vám může zkazit i namátková kontrola místní policie, případně celní správy, která si ověřuje v registru „bezúhonnost" vozidla. Zjistí-li u něj evidovanou neuhrazenou pokutu či nevyřešený přestupek, vozidlo odstaví, anebo i zajistí do doby vyšetření. Tyto případy jsou známé třeba z Itálie.

Pro řidiče bude hůř

Podle Petra Janouta se bude situace nadále zlepšovat, tedy z pohledu úřadů. Naopak z perspektivy řidičů bude hůř a hůř. V přípravě je totiž jednotný Evropský registr přestupků i jiné formy legislativního a procesního zpřesnění a sjednocování v této oblasti.

„V každém případě, pokud už se dopravního přestupku dopustíte, doma nebo v zahraničí, a přijde vyměřená pokuta, je nejlépe ji uhradit. Jste-li klientem LeasePlanu, můžete využít plně automatizovaný systém přímé úhrady pokuty. A tím si zajistit jak její včasné zaplacení, tak ukončení dalšího šetření, a tedy i nulovou bodovou ztrátu," doporučuje Petr Janout.

Počet pokut, které v posledních letech dostali klienti LeasePlanu



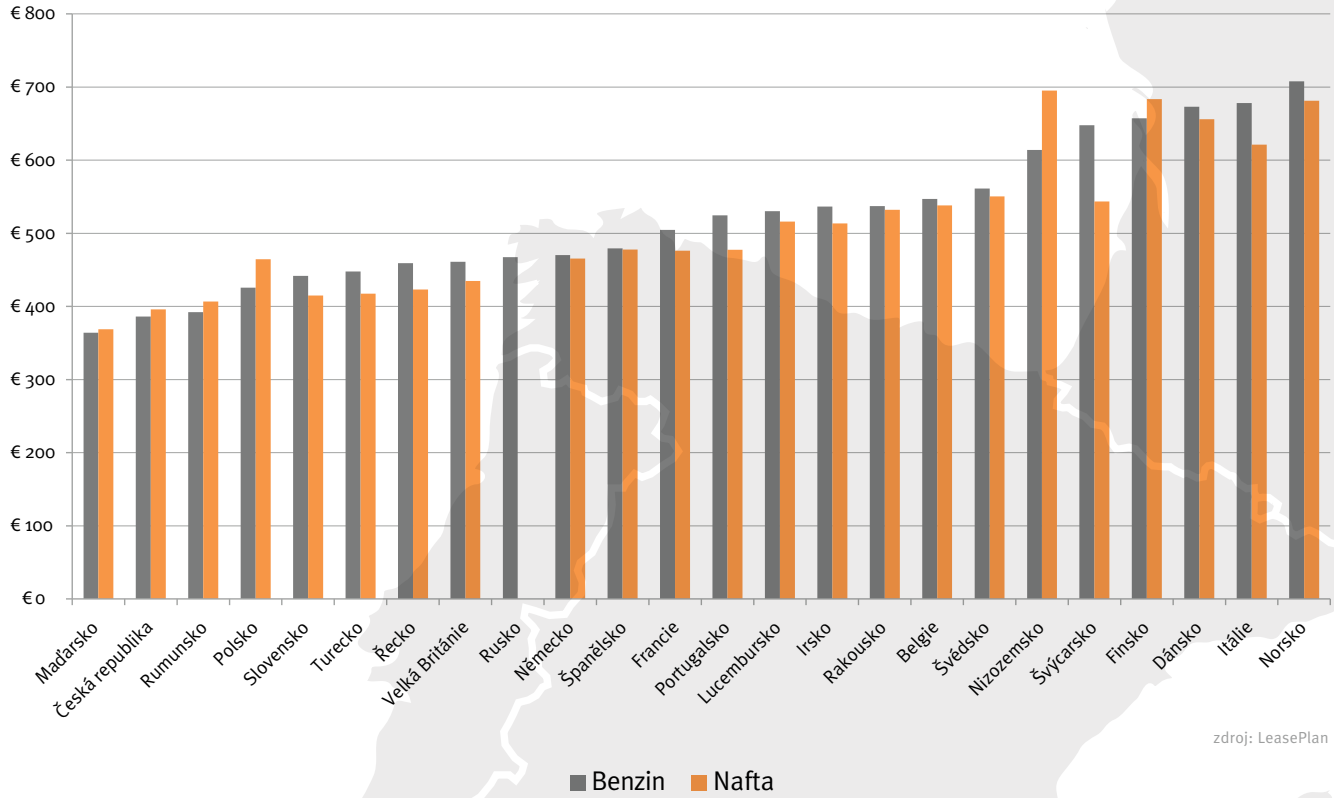
LP Car Cost Index

Čechy stojí provoz auta méně než většinu Evropanů

Už druhým rokem po sobě provedl LeasePlan rozsáhlou analýzu nákladů na vlastnictví a provoz osobního vozidla v různých zemích. Tentokrát se zaměřil hlavně na Evropu, konkrétně na 24 zemí kontinentu, v nichž dnes působí. Výsledek? V Evropě je jen jedna země, která je pro řidiče levnější než Česká republika – Maďarsko.

Průzkum je založen na ukazateli LeasePlan Car Cost Index. Ten představuje souhrn všech podstatných položek týkajících se vlastnictví a provozování nového vozidla: jedná se o pořizovací cenu, amortizaci, servis a údržbu, pojištění, daně, náklady na palivo v každé zúčastněné zemi a také na zimní pneumatiky, pokud je předepisuje místní legislativa. LeasePlan vybral pro porovnání malá vozidla, jakými jsou Opel Corsa nebo Renault Clio, i zástupce nižší střední třídy, kam patří Škoda Octavia, Volkswagen Golf či Ford Focus. Analýza počítala s náklady v prvních třech letech provozu a ročním nájezdem 20 tisíc kilometrů.

Celkové měsíční náklady na provoz automobilu v €



zdroj: LeasePlan

Benzinové verze se nejvíce prodraží Norům

Vůbec s největšími výdaji musí počítat majitelé benzinových vozů v Norsku, kteří měsíčně vynaloží na automobil v průměru 708 eur, tedy 19 200 korun. To je téměř dvakrát více než v Maďarsku (364 eur / 9800 korun). V České republice jde o 386 eur, v přepočtu o 10 400 korun. Kromě Norů se s vysokými náklady musí smířit rovněž Italové (678 eur / 18 300 korun) nebo Dánové (673 eur / 18 200 korun).

Naftové motory jsou nejnákladnější pro Nizozemce

Naftové auto se nejvíce prodraží Nizozemcům, kteří na ně v průměru vynaloží 695 eur, což je 18 800 korun. Následují Finsko (684 eur / 18 500 korun) a Norsko (681 eur / 18 400). Na opačné straně žebříčku jsou opět Maďarsko (369 eur / 10 000 korun) a Česká republika (396 eur / 10 700 korun).

Klíčové je řízení nákladů

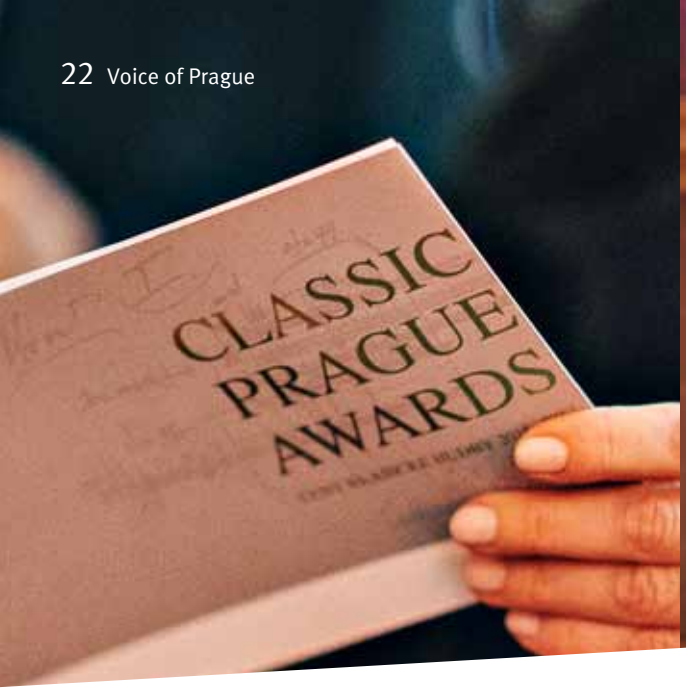
„Amortizace a nedostatek kontroly nad náklady jsou dvě skutečnosti, které vyvolávají otázky o výhodách vlastnictví automobilu v porovnání s leasingem anebo jinými alternativami. Naše přítomnost v celém řetězci automobilového průmyslu v kombinaci s naším globálním zaměřením nám dovoluje řídit náklady na vozidla klientů velmi konkurenceschopně a dokonce tak, aby byly nižší, než kdyby si vozy kupovali. Vzhledem ke složité struktuře nákladů doporučujeme, aby potenciální majitelé vozidel nebo správci vozových parků uvažovali při rozhodování o pořízení nového nebo ojetého automobilu v širších souvislostech.“

Tex Gunning
generální ředitel společnosti LeasePlan

Zelená politika zvyšuje náklady

Studie mimo jiné ukázala, že existuje silná korelace mezi vysokými celkovými náklady a výší daní – silniční daně a DPH. Právě z tohoto důvodu patří mezi nejdražší země Itálie, severské státy a Nizozemsko. Naopak nejnižší celkové výdaje jsou ve státech s nízkým zdaněním, tedy v Maďarsku, České republice a Rumunsku.

Vliv na tyto rozdíly mohou mít i silná „zelená hnutí“ v dražších zemích, což se promítá do environmentální regulace prostřednictvím daní. Například v Nizozemsku zvýší silniční daň a DPH celkové náklady na dieselový vůz až o 31 %. V Norsku se benzinový automobil prodraží na daních až o 29 %.



LeasePlan podporuje

Slavní porotci udělili poprvé ceny klasické hudby

Classic Prague Awards

Nové ceny klasické hudby Classic Prague Awards se poprvé udílely 21. ledna v Sále Martinů budovy HAMU v Praze. Oceněni byli umělci ve třech kategoriích.

Křišťálovou trofej získala cembalistka Zuzana Růžičková za Celoživotní přínos, hráčka na lesní roh Kateřina Javůrková v kategorii Talent roku a prvním laureátem ceny za Propagaci české hudby v zahraničí se stal uznávaný britský dirigent sir John Eliot Gardiner. Všechny vítěze určila odborná porota ve složení Gabriela Beňačková, Václav Hudeček, Jiří Hlaváč, Ivan Klánský a Ondřej Soukup. Co jméno, to velká hudební postava. „Máme nesmírnou radost, že klasická hudba má u nás konečně své vlastní ceny. Odborná porota vybrala vítěze premiérového ročníku Classic Prague Awards podle svého nejlepšího uvážení. Myslím, že se povedlo ocenit skutečně důležité osobnosti, ale i nastupující talent na scéně klasické hudby," říká ředitel soutěže Jiří Besser, který společně se společností Voice of Prague stojí za vznikem Classic Prague Awards.

Skvělá sestava v Sále Martinů

Večerem provázel generální ředitel České filharmonie David Mareček. Diváci v Sále Martinů budovy HAMU na Malostranském náměstí v Praze se během večera dočkali šesti hudebních vystoupení. Kromě komorního orchestru Pavla Haase se představili také klavírista Adam Skoumal, Dětský sbor Jitro pod taktovkou sbormistra Jiřího Skopala nebo Zemlinského kvarteto. Mezi vystupujícími nechyběla ani oceněná hráčka na lesní roh Kateřina Javůrková. Cenu za celoživotní přínos převzala světově uznávaná cembalistka Zuzana Růžičková, která si za svou pestrou hudební kariéru vysloužila přezdívku „první dáma cembala".

Cena pro sira Gardinera

Ocenění v rámci kategorie Propagace české hudby v zahraničí – International Ambassador of Czech Music – získal legendární britský dirigent sir John Eliot Gardiner, jenž v minulosti dirigoval také Českou filharmonii. Křišťálovou trofej převzal osobně ve Velké Británii z rukou ředitele soutěže Jiřího Bessera. „Jsem si jist, že cena International Ambassador of Czech Music je v těch nejlepších rukou. Nejvíce jsem si to uvědomil v momentě, kdy jsem cenu siru Gardinerovi předával, jelikož ihned poznal, že rytina na trofeji je částí Janáčkovy partitury z Glagolské mše. Musím říct, že mě velmi dojalo, s jakým nadšením a pokorou ocenění přijal," dodává Jiří Besser.

Příště více kategorií

Předávání cen Classic Prague Awards za rok 2017 se uskuteční příští rok v lednu. Kromě tří již zmiňovaných nominačních kategorií se v příštím ročníku udělí také ceny v soutěžních kategoriích Sólistický výkon, Vokální výkon, Orchestrální výkon, Komorní výkon, Crossover projekt a Nahrávka roku. Vedle poroty do nich může vhodného kandidáta nominovat kdokoli, kdo působí v oblasti kultury, ať už v kulturních institucích či v médiích. Speciální cenu pak udělí Česká televize. Ta si vybere z deseti vítězů jednoho, komu předá titul Klasika roku.
„Classic Prague Awards jsou určeny všem hudebníkům, interpretům, dirigentům, hudebním tělesům či skladatelům tuzemské scény. Za jedinou výjimku lze označit cenu za propagaci české hudby v zahraničí, která se bude udělovat cizincům a pouze výjimečně českým umělcům, kteří dlouhodobě a výrazně působí za hranicemi naší země," doplňuje Jiří Besser. Classic Prague Awards mohou být uděleny rovněž in memoriam. O udělení cen ve všech kategoriích bude ve finále opět rozhodovat odborná porota sestavená z uznávaných osobností klasické hudby. „Velmi rád bych také poděkoval partnerům cen, bez nichž by projekt nemohl vzniknout. Speciální dík patří i společnosti LeasePlan, která pravidelně a dlouhodobě podporuje kulturní počiny širokého žánrového zaměření," dodává Jiří Besser.

Classic Prague Awards

Za vznikem Classic Prague Awards stojí společnost Voice of Prague spolu s bývalým ministrem kultury Jiřím Besserem. Moderní křišťálovou trofej s grafikou jedné z Janáčkových partitur vyrobila nižborská sklárna Rückl Crystal. Návrh pochází od malíře, grafika a ilustrátora Jiřího Vovese. Více informací a podrobná pravidla naleznete na www.classicpragueawards.eu.

WALMARK:

S LeasePlanem vneseme do flotily řád

Firma WALMARK předala celý svůj vozový park do správy LeasePlanu. WALMARK, který je nejrychleji rostoucí firmou v oblasti zdravotní péče ve střední Evropě, používá v České republice 74 aut, především značky Škoda. Původně byla v jeho vlastnictví.

Pro operativní leasing jsme se rozhodli především proto, abychom zajistili bezproblémovou mobilitu všech našich řidičů

LeasePlan nyní všechny vozy vykoupil a začal je provozovat v režimu operativního leasingu. Tento způsob převzetí firemní flotily se nazývá zpětný leasing. LeasePlan jej nabízí pod názvem Sale and Lease Back.

Zvolili otevřenou kalkulaci

„WALMARK bude využívat našich komplexních služeb, což zahrnuje kompletní servis vozů, výměnu pneumatik i péči o ně, asistenční služby, povinné ručení a havarijní pojištění, nárok na přistavení náhradního vozidla, dálniční známky, tankovací karty, nadstandardní služby při řešení pojistných událostí a podobně," konstatuje obchodní manažer LeasePlanu Tomáš Friedel.
Jako nejvhodnější způsob zpoplatnění operativního leasingu WALMARK vyhodnotil tzv. jednostranně otevřenou kalkulaci, která je celosvětově nejvyužívanějším produktem LeasePlanu. Poskytuje ho pod jménem Partner Plan.

V Česku to nekončí

Po převzetí vozů připravil LeasePlan v Praze a Třinci školení pro zaměstnance firmy WALMARK o tom, jak mohou optimálně čerpat poskytované služby. Obě společnosti plánují rozšíření spolupráce i do zahraničí. Již nyní se dohodly, že stejný model, jaký použily v České republice, zvolí i na Slovensku, kde WALMARK vlastní 19 vozidel. Všechny nové vozy firmy už budou pořizovány přímo formou operativního leasingu.
„Nabídka společnosti LeasePlan nás oslovila zejména svou komplexností, otevřeným přístupem a profesionalitou. Pro operativní leasing jsme se rozhodli především proto, abychom zajistili bezproblémovou mobilitu všech našich řidičů jak v České republice, tak v zahraničí. Očekáváme, že společně s LeasePlanem vneseme do našeho vozového parku řád a přesné podmínky pro užívání vozidel. Využijeme nákupních podmínek největšího poskytovatele operativního leasingu v České republice a necháme si poradit s optimalizací nákladů v této oblasti," říká vedoucí finančního oddělení společnosti WALMARK Zbigniew Gojniczek.

WALMARK ve světě

Kromě silného postavení v České republice a na Slovensku má WALMARK rychle expandující dceřiné společnosti v dalších sedmi evropských státech a navíc exportuje do téměř čtyř desítek zemí. Díky rychlému rozvoji zahraničně obchodních aktivit dnes skupina podniků WALMARK realizuje více než dvě třetiny svých tržeb v zahraničí.

WALMARK v číslech

25 let
působí na trhu

44
je počet zemí, v nichž nakoupíte produkty společnosti

1500
produktů najdete v portfoliu firmy

176 000
členů má Klub zdraví WALMARK, který zákazníkům poskytuje nadstandardní služby: od profesionálního poradenství v oblasti prevence a péče o zdraví, přes pohodlný nákup produktů firmy, až po aktivní poskytování informací o nových trendech v oblasti doplňků stravy a podpory zdravého životního stylu

Škoda Octavia 2017

Nejen nová tvář

Třetí generace neprodávanějšího modelu mladoboleslavské automobilky Škoda dospěla do poloviny životního cyklu. Kromě vizuálních změn se výrobce zaměřil také na podvozek a nejnovější technologie.

V případě modernizované Octavie vsadil tým designérů na kompletně přepracovanou přední část s dělenými předními světlomety a výraznou masku chladiče, díky níž vůz působí širší a nelze ho zaměnit s předchozím provedením, ani jinou modelovou řadou mladoboleslavské automobilky. Přední světlomety jsou standardně halogenové, doplněné LED denním svícením. Od výbavového stupně Ambition mohu být světlomety vybaveny technologií Full-LED, která se u modelu Octavia objevuje vůbec poprvé. Širšímu a výraznějšímu vzhledu přední části napomáhá také přepracovaný přední nárazník s výrazným horizontálním tvarováním.

Modernizace se dotkla také zadní části, kde Škoda pro Octavii nabízí zadní skupinové svítilny ve dvou provedeních, které se liší designem a použitou technikou. V případě standardních světel tvoří LED diody obrysové a brzdové světlo, u špičkové verze koncových svítilen zajišťují LED prvky téměř všechny funkce. Modernizace se promítla na rozměrech vozu, přičemž karosářská varianta liftback nově měří 4670 mm, což znamená nárůst o 11 milimetrů. U verze kombi činí nárůst 8 milimetrů a konečná délka 4667 mm.

Konstruktéři výrazně zapracovali na zadní nápravě, která je i v případě faceliftované verze nabízená ve dvou provedeních – s vlečnými rameny a torzní příčkou pro slabší motorizace a víceprvkovou nápravou pro výkonnější verze. Zadní náprava se u slabších pohonných jednotek rozšířila o 2 cm, u nezávislého zavěšení až o 3 cm. Nová Octavia se tak ochotněji stáčí do zatáček, ovšem verze s vlečnými rameny se ve srovnání s multilinkem na rozbitých

komunikacích i nadále chová méně kultivovaně. Lehce nedotáčivý charakter, který ovšem při jízdě dodává pocit větší bezpečnosti, přetrvává u obou variant.

Interiér třetí generace modelu Octavia obecně platí za velmi povedený. Jeho modernizované provedení se podobně jako v případě exteriéru soustředí na horizontální členění, což má pozitivní vliv na vnímání prostoru. Interiér se tak jeví jako vzdušnější a také širší. Přístrojový štít se chlubí přístroji s novou grafikou a elegantnějším provedením.

Výrazně změny se udály také v oblasti infotainmentu a konektivity. Pro model Octavia jsou připraveny čtyři systémy – hudební Swing a Bolero a navigační systémy Amundsen a Columbus. Vrcholný navigační infotainment Columbus, dodávaný od výbavového stupně Style, disponuje dotykovým displejem s úhlopříčkou 9,2 palce, 64GB flash pamětí, DVD mechanikou a modulem LTE, dovolujícím stahovat rychlostí až 150 Mbit/s.

Co se pohonných jednotek týká, tak v nabídce je trojice zážehových motorů, stejný počet vznětových a jedna varianta spalující CNG. Základem u téměř všech motorizací je manuální převodovka s pěti a šesti stupni, vrcholná vznětová verze je standardně vybavena dvoustupňovou převodovkou DSG. Tuto samočinnou převodovku se šesti nebo sedmi převodovými stupni lze nově na přání kombinovat se všemi nabízenými motory. Od výbavového stupně Style a u motorizací s výkonem od 110 kW výš si můžete objednat adaptivní tlumiče DCC s trojicí provozních režimů.

V nabídce modernizované Octavie nechybí ani oblíbený

pohon všech kol, který zajišťuje mezinápravová spojka páté generace. K dispozici je volitelně pro zážehový čtyřválec 1,8 TSI a vznětový dvoulitr TDI. Nejsilnější provedení motoru 2,0 TDI o výkonu 135 kW (184 k) má pohon všech kol ve standardu.

Automobilka Škoda nezapomněla ani na elektronické asistenční systémy. Zcela nový je systém prediktivní ochrany chodců, který v rychlostech 10 až 60 km/h začne sám brzdit, pokud do jízdní dráhy vstoupí chodec. Další novinkou pro Octavii je systém sledování mrtvých úhlů, který zajistí bezpečné přejíždění do vedlejšího jízdního pruhu. K tomu využívá dvou zadních radarových senzorů s dosahem zhruba 20 m. Kromě toho lze modernizovanou Octavii vybavit systémem, který upozorňuje při couvání do silnice na blížící se vozy ze strany a nově také asistentem pro jízdu s přívěsem. Pochopitelně nechybí ani celá plejáda simply clever prvků. K deštníku pod sedadlem, držákům pro tablety a škrabce na led ve víku palivové nádrže se nově přidávají držáky nápojů na středovém tunelu, umožňující otevření PET láhve jednou rukou, a v provedení kombi také vyjímatelná LED svítilna, která se za jízdy automaticky dobíjí. Novinkou je rovněž personalizovaný klíč, do něhož mohou až tři uživatelé uložit svá individuální nastavení – od klimatizace, přes nastavení sedadel až po hlasitost infotainmentu a volbu jízdního profilu. Svými vlastnostmi se tedy nová Octavia opět posunula o značný kus kupředu, resp. výše. Nyní je opět plnohodnotnějším zástupcem střední třídy. Navíc s mnohem sebevědomějším a osobitějším výrazem.

Nissan X-Trail

Silnější srdce

Aktuální generace Nissanu X-Trail se prodává od zimy 2014 a její příchod znamenal odklon od charakteristických hranatých tvarů a nástup maloobjemových agregátů. Modernizovanému X-Trailu do druhé fáze zůstal stylový design a přibyl nový vznětový motor.

Nissan X-Trail ve svých dvou předešlých generacích platil spíše za terénního dobrodruha, než městskou rodinnou záležitost. S obrovským boomem kategorie SUV i Nissan upustil od původního určení a zamířil s modelem X-Trail vyloženě na zpevněné silnice betonových džunglí, přestože světlá výška 210 mm a velké nájezdové úhly vpředu a vzadu výlety do lehčího terénu rozhodně nezapovídají.

S odklonem od původního určení (X-Trail byl skutečně zamýšlen jako kompaktní vůz terénního charakteru) přišly ruku v ruce maloobjemové motory o objemu 1,6 litru v zážehové i vznětové konfiguraci. Aby se X-Trail dokázal vyrovnat naftové konkurenci v oblasti výkonů, použil výrobce u vrcholné vznětové motorizace dvojité přeplňování.

Proto se s modernizací, která se klasicky dotkla vzhledu přední části vozu, použitých materiálů a nových asistenčních systémů, na scénu vrací dvoulitrový vznětový čtyřválec. Tato pohonná jednotka je v současnosti nabízena výhradně v novém X-Trailu, ovšem dá se předpokládat, že se objeví v dalších modelech aliance Renault-Nissan. Jako první se přímo nabízí Renault Koleos.

Po technické stránce nejde o zcela nový motor, nýbrž o přepracovanou jednotku z předchozí hranaté generace označované T31, která však již nedokázala plnit přísné emisní normy, jmenovitě Euro 6. Dvoulitrový motor nabízí nejvyšší výkon 130 kW (177 k) a 380 Nm točivého momentu, což nejsilnější z nabízených motorizací stačí na maximální rychlost 196 km/h a zrychlení z klidu na 100 km/h za 10 sekund. Výrobce uvádí, že v případě tohoto dvoulitrového motoru bylo obměněno na 20 % součástek, a je zajímavé, že za honbou za nízkými oxidy dusíku a uhlíku nebylo použito vstřikování močoviny AdBlue, které je součástí mnoha konkurenčních vozů. S modernizací v nabídce zůstaly oba motory, 1,6 dCi a 1,6 DIG-T.

Prvně uvedený vznětový čtyřválec dosahuje 96 kW (130 k) a 320 Nm, zážehový motor pak 120 kW (163 k) a 240 Nm, ovšem dvoulitr má předpoklady stát se zdaleka nejprodávanější pohonnou jednotkou.
Nabízené motory lze kombinovat se šestistupňovou manuální převodovkou a bezestupňovým ústrojím Xtronic – CVT. Takzvaný variátor je nabízen výhradně se vznětovými motory a pouze u nejsilnějšího turbodieselu v kombinaci s pohonem všech kol All-Mode 4×4-i. To je mimochodem vůbec poprvé, co X-Trail kombinuje čtyřkolku a automat. Zážehový čtyřválec 1,6 DIG-T si musí vystačit s manuální převodovou skříní a pohonem předních kol.
Právě výkonný vznětový dvoulitr a pohon všech kol dělá z Nissanu X-Trail platného pomocníka pro řidiče, kteří potřebují tahat za vozem přívěs. Zejména s manuální převodovkou je X-Trail schopen utáhnout maximálně až dvě tuny vážící brzděný přívěs, varianta s převodovkou CVT uveze o 350 kg méně, tedy 1650 kg. V obou případech se X-Trail ideálně hodí k tahání karavanů, koní či menších lodí.
Ovšem spíše než na tvrdou práci je X-Trail zaměřen na rodinné výlety, a to v počtu až sedmi cestujících. Varianta sedmimístného uspořádání eliminuje téměř celý zavazadlový prostor, který má ve standardním pětimístném provedení kapacitu 550 litrů (445 litrů u sedmisedadlové verze). Celkový objem zavazadlového prostoru při sklopení všech sedadel činí 1982 litrů, nicméně při využití třetí řady sedadel pouze 135 litrů.
Nissan u modernizace X-Trailu zapracoval také na výbavě vozu, což se podepsalo především v oblasti jízdních asistentů. Nissan tyto pomocníky souhrnně označuje jako Safety Shield a řadí mezi ně například systém sledování tlaku v pneumatikách, systém rozpoznávání únavy během jízdy, rozpoznávání dopravních značek, automatické přepínání dálkových světel, systém sledování mrtvého úhlu nebo upozornění na vybočení z jízdního pruhu.
V závislosti na stupni výbavy (Nissan nabízí čtyři – Visia, Acenta, N-Vision a Tekna) může být X-Trail vybaven systémem Vehicle Dynamic Control, aktivní regulací jízdy, sledováním dráhy vozu, inteligentním parkovacím asistentem, asistentem rozjezdu do kopce a panoramatickým kamerovým parkovacím systémem s rozpoznáváním pohybujících se objektů. K dispozici je rovněž široká nabídka originálního příslušenství, včetně dělicí sítě zavazadlového prostoru pro přepravu psů a odnímatelného tažného zařízení.
Nissan X-Trail v omlazené podobě je připraven vyjít vstříc náročnější klientele než v minulosti.

LeasePlan
X-TRAIL

Renault Scénic 1.5 DCI

Stylový crossover

Renault Scénic už není klasickým MPV, nově jde o stylový crossover. Vyzkoušeli jsme, jak tato radikální mezigenerační změna funguje v praxi.

Čtvrtá generace sází na nezvykle dynamicky tvarovanou karoserii a efektně vypadající dvacetipalcové ráfky kol. Takovou velikost nikdo z přímé konkurence nenabízí. Podobně jako například u BMW i3 jde o rozměrná kola, ovšem obutá do relativně úzkých pneumatik s šířkou 195 mm. Renault tímto krokem sledoval jednak vzhled, ale také snížení valivého odporu. Co se rozměrů týče, je nový Scénic o 20 mm širší, o plných 40 mm vyšší a disponuje rozvorem prodlouženým o 32 mm. Stejně jako v minulosti je k dispozici také verze Grand prodloužená o 228 mm. Ta může mít i třetí řadu sedadel. Renault nabízí Scénic na českém trhu v kombinaci se zážehovými přeplňovanými motory 1.2 TCe (115 a 130 k), respektive se vznětovými čtyřválci 1.5 dCi (110 k) a 1.6 dCi (130 k nebo 160 k). Náš test se týká základní vznětové patnáctistovky, kombinované s šestistupňovou manuální převodovkou. Zatímco vzhled karoserie vás téměř jistě alespoň na chvíli zaujme, interiér už v mnoha ohledech příliš nepřekvapí. Technicky totiž tento vůz vychází z platformy CMF, má tedy mnoho společného s ostatními modely postavenými na stejném základu (Mégane, Espace, Talisman). Poznáte to například podle uprostřed na výšku umístěného dotykového displeje o velikosti 8,7“. Přes něj lze ovládat prakticky vše od nastavení klimatizace až po sklápění zadních opěradel. Nový Renault Scénic přidává i řadu praktických prvků, jak se ostatně na MPV sluší. Po interiéru je rozmístěno velké množství odkládacích prostorů, jejichž součet dá dohromady 64 litrů. Variabilitu interiéru ještě dále vylepší zadní sedadla posuvná v rozsahu 160 mm. Vhod přijde i možnost sklopit opěradlo spolujezdce. A protože v zavazadlovém prostoru nechybí dvojité dno, dostanete po sklopení všech opěradel rovnou plochu. Větší výška i šířka karoserie znamenají uvnitř více místa jak v úrovni loktů, tak kolem hlavy. Vpředu jsme naměřili bezmála 1500 mm na šířku a minimálně 950 mm

na výšku. To je velmi slušný výsledek vzhledem k tomu, že náš vůz měl ve výbavě také panoramatické střešní okno. Šířka v úrovni loktů ve druhé řadě činí 1460 mm a na výšku zde mají cestující k dispozici 890 mm.

Osmiventilový vznětový, jedním turbodmychadlem přeplňovaný čtyřválec o objemu 1,5 litru hraje v nabídce úlohu nejdostupnějšího dieselu. Zájemce bude lákat nikoliv na výkony, ale na spotřebu paliva. A to je popravdě jeho velmi silná stránka. Na naší testovací trase dlouhé 132,8 km vůz vykázal spotřebu pouze 5,2 l/100 km. Průměr celého testu byl 6,2 l/100 km, přičemž je v této hodnotě zahrnuto i měření dynamiky a několik expresních dálničních přesunů. Základní vznětový čtyřválec je také sympaticky kultivovaný a potěší i velmi svižnými reakcemi na plynový pedál. Jako u jiných typů Renault z poslední doby nabízí rovněž Scénic systém Multi-Sense, což je volba jízdních režimů. Nejlépe motor reaguje samozřejmě v režimu Sport. Mile nás překvapila šestistupňová manuální převodovka. Je nečekaně přesná a pozice řadicí páky je přímo ideální. Jak ukázal testovaný exemplář, výbava může být opravdu zajímavá. Náš vůz, spadající do akční úrovně Premiere Edition, dostal všechno, vč. masážních sedadel. Nechyběl ale ani adaptivní tempomat, diodové hlavní světlomety, asistent jízdy v pruzích, hlídání mrtvého úhlu, rozpoznávání značek, přednárazový systém s detekcí chodců nebo bezklíčkový přístup do vozidla. Základní cena s testovaným motorem je 544 900 Kč, přičemž s výbavou Intens (589 900 Kč) většinu výbavy dostanete bez příplatku, a pokud se za něco připlácí, jde o relativně nízké ceny.

Na závěr lze říci, že čtvrtá generace Renaultu Scénic přinesla do tohoto segmentu svěží vítr v podobě atraktivního vnějšího designu. Ten je na poměry dané kategorie nepochybně revoluční a skutečně velmi efektní, navíc s dobrou výbavou a zajímavou cenou.

inzerce

Dodge Charger
typický představitel amerických
muscle cars

Ještě nikdy jsme se v naší historické rubrice nevěnovali vozidlům z amerického kontinentu. Dnes tuto mezeru vyplníme. Řeč bude o voze Dodge Charger, jednom z nejcharismatičtějších bouráků historie, typickém představiteli generace, pro niž Amerika vymyslela pojem „muscle cars“. Důležité je hlavně slovíčko muscle – svalnatý.

Daniel Prostějovský
zástupce technického ředitele společnosti LeasePlan ČR

Ač se Dodge Charger na konci 60. a na začátku 70. let hodně snažil sesadit z trůnu modely od Fordu, nakonec jeho prodejní úspěchy nebyly závratné. Právě to ale stojí za vysokou cenou, kterou za něj dnes platí sběratelé. Prostě čeho je málo, bývá drahé.

Steve McQueen v závěsu

K popularitě vozu výrazně přispělo i jeho časté účinkování ve filmech, což má nepochybně spojitost s jeho zmiňovaným charismatem. Dodnes se filmaři k Chargeru vracejí, a to v mnoha podobách. Vůbec nejslavnější je ale zhruba osmiminutová scéna z filmu Bullittův případ. Černý Charger ve verzi R/T s motorem Magnum z roku 1968 je pronásledován zeleným Fordem Mustang 1968 Fastback, za jehož volantem sedí hlavní hrdina Bullitt v podání skvělého Steva McQueena. Honička se odehrává v ulicích San Franciska a blízkém okolí. Končí výbuchem poté, co Steve McQueen svým Fordem v zatáčce vytlačí Chargera, ten narazí do benzinové pumpy a skončí v plamenech. Scéna se řadí vůbec k nejlepším ve světové kinematografii. Točila se celé tři týdny a hlavně díky ní získal film Oscara za střih, nominován byl i za zvuk.

Jak to začalo

V roce 1963 byl na autosalonu v Milwaukee představen koncept na základě vozidla Dodge Convertible. Šlo o návrh dvoumístného vozu, jehož čelní sklo tvořil jen zhruba 15centimetrový pás. Přilákal zájem veřejnosti. V únoru 1965 byl na autosalonu v Chicagu představen koncept Dodge Charger II, který se již mnohem více podobal následující sériové produkci.

První generace (1966–1967)

Prodej sériových vozidel je zahájen na Nový rok 1966. Je odpovědí Dodge na úspěchy automobilů Ford Mustang a Plymouth Barracuda, což byly první vozy se zádí typu fastback. Protože přišel o něco později než konkurence, snažil se Dodge na sebe upozornit celou řadou designových prvků a novinek

ve výbavě, například zakrytými předními světlomety, linií střechy přecházející do splývavé části či neobvykle širokými zadními svítilnami. Z prvků výbavy šlo především o zadní dělená sedadla, jež šla sklopit jednotlivě a po jejichž složení vznikl velký a rovný zavazadlový prostor.

Za výjimečný designový prvek v interiéru lze považovat čtyři tubusy umístěné v přístrojové desce, skrývající palubní přístroje. Do prvků standardní výbavy patřila možnost zaklopení předních světlometů, čalounění interiéru i zavazadlového prostoru, čtyři bezpečnostní pásy, tónovaná skla či kontrolka tlaku oleje. Za příplatek si pak majitel mohl pořídit klimatizaci, elektrické ovládání oken i zrcátek anebo osvětlení zavazadlového prostoru.

Převodovka byla ve standardu automatická. Po celou dobu výroby byly k mání i příplatkové verze manuální převodovky, a to v provedení se třemi nebo čtyřmi řadicími stupni.

Za pozornost stojí i poskytovaná záruka na vozidlo. Výrobce standardně nabízel 5 let a 50 000 mil. Na nejvýkonnější verzi s motorem 426 V8 Hemi pak byla záruka zkrácena na rok nebo 12 000 mil.

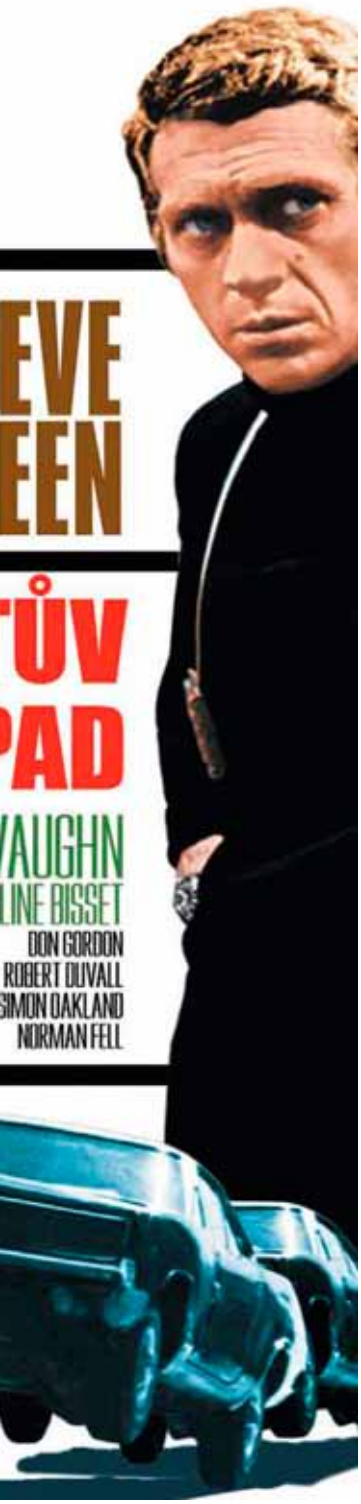
V roce 1966 se prodalo 37 344 vozidel, ale jen 468 z nich mělo nejvýkonnější motor Hemi. O rok později našlo kupce 15 788 vozidel, z toho 118 s motorem Hemi. Novinkou roku 1967 bylo provedení R/T (Road and Track) včetně montáže nového motoru 440 Magnum. Ten byl vhodný pro „pouliční závodění“ a ač měl nižší výkon než 426 Hemi, v menších rychlostech s ním dokázal držet krok. Na okruzích NASCAR však stále vládl Hemi. Celkem dokázal vyhrát 124 pohárových závodů této prestižní série a získal pět mistrovských titulů v kategorii jezdců.

Druhá generace (1968–1970)

Druhá generace Chargeru byla z hlediska prodejních čísel nejúspěšnější. A nejvyhledávanější je i v současnosti, čemuž odpovídá také cena.

Tvar karoserie doznal v druhé generaci mnoha změn. Inovována byla čelní maska, blatníky působily svalnatějším dojmem a zadní okno bylo mírně utopeno ve splývavé zádi. Pro karoserii se vžil název „Coke bottle – shaped“, odkazující na tvar láhve od Coca-Coly. Nová byla i světla v zadní masce, když původní podélné lampy nahradila čtveřice kruhových světlometů, po dvou na každé straně. Ta však hned v následujících letech doznala dalších změn.

Pro americká vozidla té doby bylo neobvyklé pouze střídmé



použití chromu. Novinek se dočkal i interiér a přístrojová deska, když původní čtveřici tubusů vystřídala dvojice velkých kruhových přístrojů a čtveřice menších.
Charger roku 1968 byl vybaven i novými prvky bezpečnosti. Spodní část přístrojové desky byla obložena vycpávkami, které chránily dolní končetiny, a stejně tak zadní výplň předních sedadel byla opatřena pěnovým materiálem.
Jako příplatkovou výbavu jste si mohli objednat tříbodové pásy nebo opěrky hlavy na předních sedadlech. Z dalších novinek příplatkové výbavy zaujalo rozmrazování zadního okna.
Všemi těmito změnami se Charger trefil do vkusu zákazníků. Meziroční nárůst prodeje v roce 1968 byl téměř pětinásobný, když dosáhl 92 590 kusů, z toho 17 665 ve specifikaci R/T, která měla motor Magnum 440, zesílené brzdy a odpružení, dvojitou koncovku výfuku a široké pneumatiky. Vozidel s motorem Hemi se však prodalo pouze 467 kusů. Proto v dnešní době patří k cenným veteránům.

Ambiciózní Daytona

V roce 1969 se objevila speciální edice, která byla stvořena s ohledem na sérii závodů NASCAR. Šlo o verzi 500, která vznikla úpravou modelového roku 1968 s motorem Hemi 426. Několik závodních úspěchů povzbudilo konstruktéry Dodge natolik, že chtěli sesadit z trůnu kralující Fordy. Protože měli k dispozici aerodynamický tunel, postupným vývojem vyladili model Daytona, který si mnozí z nás vybavují díky nepřehlédnutelně prodloužené přední části a mohutnému aerodynamickému křídlu, jež značně ovlivňovalo přítlak vozidla. A tak byla Daytona jediným vozidlem, které ve své době dokázalo překonat hranici 200 mph, tedy téměř 322 km/h. Kvůli homologaci muselo vzniknout 500 vozidel. Nakonec se jich prodalo 505 s motorem Hemi 426 nebo Magnum 440. Nebylo to ale jednoduché, především mohutné zadní křídlo se totiž do běžného provozu příliš nehodilo, a tak jej někteří prodejci museli na přání zákazníka sundat. Přestože vozidlo přineslo 22 vítězství ve velkých cenách a vyhrálo i slavný závod Daytona 500, Ford nakonec svoje prvenství neztratil.
Třetí sériová verze vozu, označená SE, byla luxusnější variantou základního provedení, případně verze R/T. V roce 1969 se do vozidel začal montovat i šestiválcový motor, velký zájem však o něj nebyl. Tento rok se vyrobilo 69 142 aut, v provedení R/T jich bylo 20 057, šestiválec však mělo jen asi 500 kusů.

Útlum sedmdesátých let

Na začátku další dekády přichází nový facelift. Přední části vozidla tentokrát dominuje mohutná chromovaná maska, opět se změnily zadní svítilny. Podstatnou novinkou je motor Six Pack, který se výkonem posadil mezi Hemi a Magnum. V roce 1970 se však ani po těchto úpravách prodejní čísla nevrátila na úroveň let 1968 a 1969. V součtu se prodalo 39 431 vozidel, verze R/T pak 10 337 kusů. Variantu Six Pack si však vybralo jen 166 zákazníků a Hemi dokonce jen 42. Nastává doba, kdy obliba muscle cars pomalu končí. Poslední ranou pro výkonné osmiválce je ropná krize roku 1973. Motor Hemi je naposledy montován v roce 1971. Ve stejném roce pak započalo i postupné snižování výkonu motoru V8 440, když se objevily i slabší varianty, než bylo Magnum. Z hlediska prodejů v roce 1971 byla čísla následující: celkem 39 431 vozidel, verze R/T 3118 kusů, 500 a Hardtop 27 759, Super Bee 5054.
Tvary karoserie vydržely až do roku 1974. Poté přichází nová generace, která je ale postavena na podvozku vozu Chrysler Cordoba, čímž Dodge ztrácí svůj osobitý styl. Motory jsou montovány jen se standardním výkonem v rozmezí přibližně 130 až 150 kW. To už nemělo nic společného s původní slávou, k čemuž jistě přispělo i mínění veřejnosti ovlivněné ropnou krizí. Po silných vozech už prostě nebyla poptávka. Poslední generace legendárního vozu Dodge Charger se udržela do roku 1978. Poté byla výroba ukončena.

Zdroje:
https://myclassicgarage.com/marketplace/knowledge_base/1966-dodge-charger
http://www.eurooldtimers.com/cze/historie-clanek/1047-dodge-charger--pravy-muscle-car.html

BestDrive
Vy jezdíte, my se staráme.

Vaše síť servisů **BestDrive,** v které **Vy jezdíte a my se staráme!**

BestDrive vám přináší:

- více než **160 poboček po celé ČR** pro výbornou dostupnost služeb zákazníkům
- kvalifikovaný tým více než **500 odborníků**
- komplexní **pneuservisní a autoservisní služby**
- **širokou nabídku** pneumatik, ocelových a ALU ráfků, autodílů a autodoplňků
- **Pick up servis** - plánovaný servis u zákazníka
- mimosezónní uskladnění pneu
- **WI-FI připojení** na pobočkách
- **Maximální komfort** během čekací doby v příjemném prostředí

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

www.bestdrive.cz

Podíl SUV ve firemních flotilách poroste

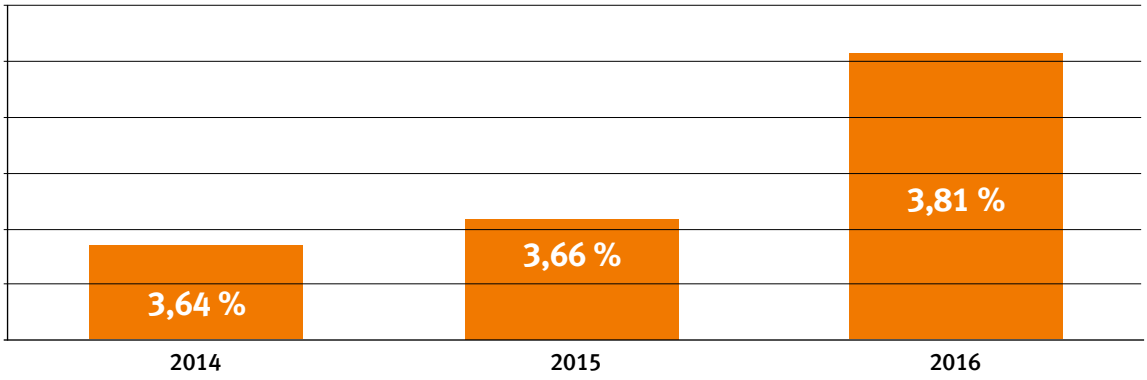
Vozy kategorie SUV jsou stále populárnější. V Evropě i u nás. Loni každé čtvrté auto, které se prodalo na našem kontinentu, bylo právě z této kategorie. V České republice šlo podle statistik SDA o každé páté registrované vozidlo. V roce 2006 přitom podíl SUV na našem trhu dosahoval pouhých 2,5 procenta. Nárůst zájmu o sportovně užitkové vozy je patrný i ve flotile LeasePlanu.

„Loni jsme dodali klientům o 30 % více vozů SUV než v roce 2015," říká zástupce technického ředitele LeasePlanu Daniel Prostějovský. Z toho lze usuzovat, že SUV postupně zvýší podíl v tuzemských firemních flotilách. V portfoliu LeasePlanu dosáhl tento podíl na konci loňského roku 3,81 %. V letošním roce s velkou pravděpodobností poprvé překoná čtyřprocentní hranici.

Praktičnost i prestiž

Podíl SUV by byl zcela jistě vyšší, pokud by zaměstnanci nebyli při výběru vozů limitováni interními pravidly, tedy tzv. car policy. Ale i tady se poměry mění. „V minulosti bylo zvykem, že na SUV měli nárok jen členové top managementu. V poslední době se však stále častěji setkáváme s tím, že tento segment je dostupný i střednímu managementu. Důvodem je situace na trhu práce a celková ekonomická kondice. Firmy si mohou dovolit nabízet kvalitním pracovníkům stále atraktivnější benefity," vysvětluje generální ředitel LeasePlanu Jaromír Hájek, sám dlouhodobý uživatel vozů BMW X5. „Musím říci, že kromě praktických výhod na nich oceňuji i jízdní vlastnosti, jež se vyrovnají těm, které nabízejí luxusní limuzíny," říká

SUV % z celkového fleetu LeasePlan ČR

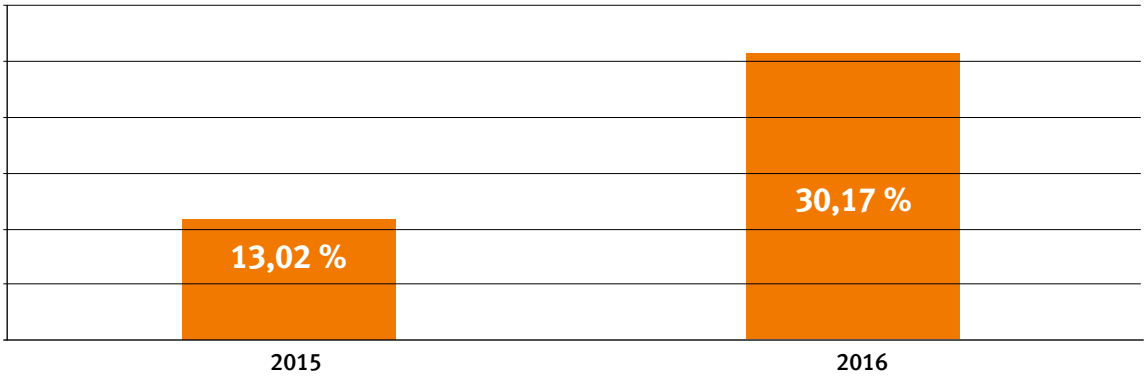


Vyšší posed, poskytující lepší přehled o dění na silnici i silnější pocit bezpečí, velikost zavazadlového prostoru, větší variabilita. To jsou hlavní argumenty pro SUV. V minulých letech jim nahrával i vývoj cen pohonných hmot, které se dlouho držely na nízké úrovni, takže řidičům příliš nevadila vyšší spotřeba.

A nezanedbatelná určitě není ani psychologická rovina – velké auto je dnes pro mnohé symbolem úspěchu a prestiže. SUV jsou prostě v módě, a to se odráží na jejich oblibě coby služebních vozidel. Pokud se firmám bude i nadále dařit, bude podíl „esúvéček“ v podnikových autoparcích nadále růst.

Z pohledu zákazníků operativního leasingu je navíc pozitivní fakt, že SUV jsou velmi dobře prodejná na trhu ojetin, což má vliv na výši leasingové splátky. „O dobře udržované vozy SUV je velký zájem, takže s jejich prodejem nemáme problém. Po třech či čtyřech letech užívání se dostávají na ceny, které už jsou přijatelné i pro zájemce, kteří by si nový vůz v této kategorii nepořídili,“ vysvětluje Daniel Prostějovský.

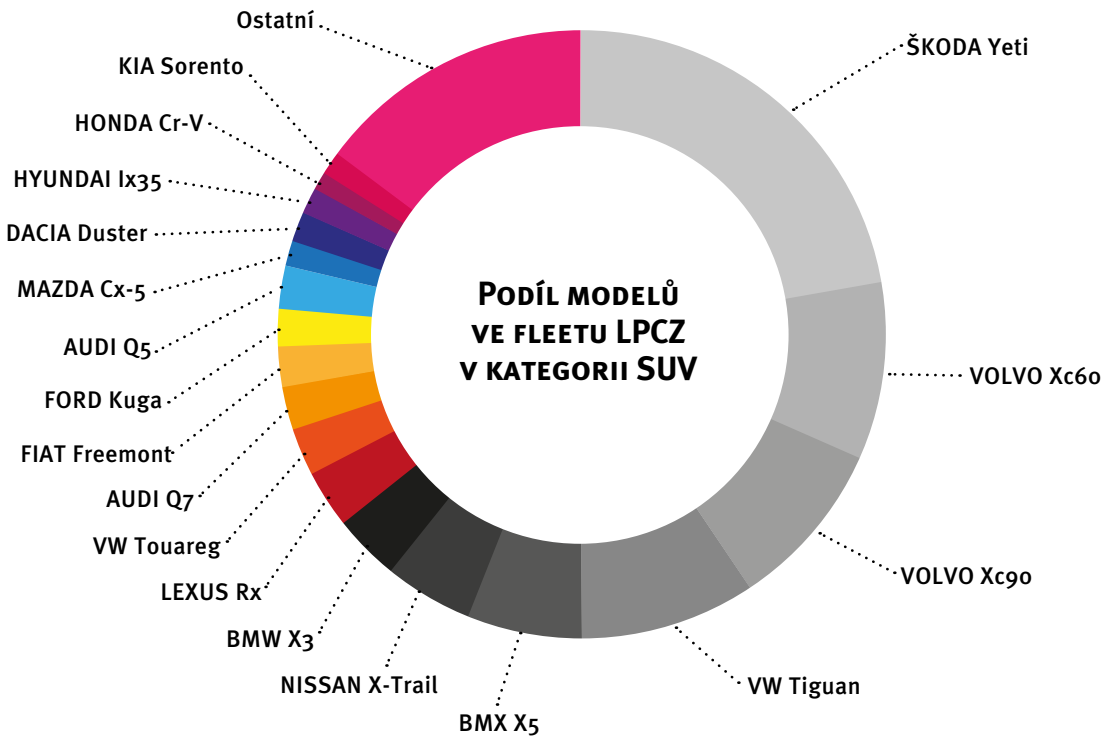
Procentní nárůst SUV ve fleetu LPCZ oproti roku 2014



Pestrá nabídka vozů

K většímu rozšíření SUV ve firemních autoparcích přispěje i stále bohatší nabídka automobilek, které právě tento segment považují za nejperspektivnější skupinu vozidel. Stačí se podívat na fotografie novinek prezentovaných v poslední době na největších autosalonech. Tradiční karosářská provedení, tedy sedan nebo kombi, abyste pohledali.
A ostatně proč se vláčet do světa: nejočekávanější novinkou letošního roku v České republice je SUV Škoda Kodiaq.
„Právě Kodiaq i díky své atraktivní základní ceně zcela jistě přispěje k posílení popularity SUV. Myslím, že mimo jiné zacílí i na střední management," předpokládá Jaromír Hájek. Možná se tak otřese pozice Škody Yeti, která je v současnosti mezi klienty LeasePlanu nejoblíbenějším SUV – její podíl ve skupině sportovních užitkových vozidel je dnes v rámci flotily firmy čtvrtinový. Následují dvě Volva – XC 60 a XC 90 – Volkswagen Tiguan a BMW X5.

„Zástupci středního managementu zpravidla vybírají v cenách do jednoho milionu korun, typickým představitelem je kromě Tiguanu třeba Nissan X-Trail. Top management volí z dražších vozů, kromě zmiňovaných modelů jsou vyhledávané BMW X3,



Audi Q7, Volkswagen Touareg, prosazuje se také Lexus Rx," vypočítává Jaromír Hájek.

Mimochodem, vůbec nejdražším SUV, které LeasePlan dodal klientovi, byl Mercedes-Benz GLE AMG 63 S 4MATIC v ceně 4,2 milionu korun. Ve flotile firmy byste našli i několik vozů s pořizovací cenou kolem tří milionů korun, například několik BMW X5 ve sportovní verzi M anebo vrcholové verze Porsche Cayenne. Řádově jde ale o jednotky aut v rámci více než 22tisícové flotily, kterou dnes LeasePlan v České republice provozuje.

Zkratka SUV

vychází z anglického označení Sport Utility Vehicle, tedy sportovní užitkové automobily. Jde o vozy s vyšší světlou výškou, mohou, ale nemusejí mít pohon 4x4. Někdy jsou mylně označovány za off-roady. V porovnání s nimi je ale u vozidel SUV mnohem více zdůrazněno pohodlí posádky, komfortní jízda a často i luxusní provedení.

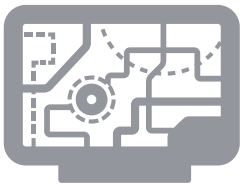
Bezpečnost nade vše

Zkušení řidiči jezdí defenzivně

Odborníci na silniční dopravu doporučují jezdit defenzivně. Díky tomu můžeme předejít řadě krizových situací, a tedy i nehod. V čem ale taková jízda spočívá? Radu jsme hledali u společnosti Prevent, která poskytuje klientům LeasePlanu školení řidičů formou e-learningu. Její specialisté definují defenzivní jízdu pomocí pěti P. Jsou jimi připravenost, přehled, pozornost, prostor a předvídavost.

Připravenost

- Buďte připraveni reagovat. Sledujte provoz co nejdále před sebou. Nekoukejte směrem dolů do silnice.
- Zrak člověka je uzpůsoben rychlosti, kterou se člověk přirozeně pohybuje. Rychlost pohybu vozidla je ale mnohem vyšší. Zaznamenáte-li například podnět k brzdění, oko nejdříve přijme informaci, kterou pak nervový systém musí zpracovat a přenést v reakci, tedy k sešlápnutí pedálu. Pohledem do větší vzdálenosti získáte více času na reakci.



Přehled

- Mějte přehled o situaci kolem vozidla.
- Dodržujte bezpečnou vzdálenost od auta před vámi.
- Pokud jedete za autobusem nebo nákladním vozidlem, přes které nevidíte, odstup zvětšete.
- Neustále ve zpětném zrcátku sledujte i provoz za vámi.
- Rozlišujte důležité a nepodstatné podněty. Billboardy důležité nejsou, ale cyklista ano!

Pozornost

- Udržujte pozornost. Neustále pohybujte očima, do jednoho bodu se nedívejte déle než dvě sekundy.
- Vaše oči zabírají pouze přibližně tři stupně ostré viditelnosti. Zkuste se zaměřit na tento text a zjistíte, že bez pohnutí očí jste schopni přečíst jen velmi malou část.
- Aktivní pohyb očí snižuje zejména při únavě riziko „upřených pohledů“, které bývají příčinou ztráty pozornosti.

Prostor

- Vyhýbejte se shluku vozidel, zejména při vyšší rychlosti.
- Sledujte neustále situaci kolem sebe a ponechávejte si prostor pro únik, který vám pomůže minimalizovat následky eventuální nehody. V případě krizové situace je důležité „uklidit“ vozidlo do bezpečnějších míst. Při hrozícím čelním střetu s protijedoucím vozidlem je lepší, pokud to jde, vyjet mimo vozovku, třeba do pole.

Předvídavost

- Buďte připraveni na nenadálé reakce ostatních. Předvídejte!
- Důležité je nejen vidět, ale také být viděn.
- Používejte oční kontakt s ostatními řidiči – ověřte si, zda vás jiný řidič vůbec zaznamenal.
- V nezbytných případech používejte výstrahy. Přednostně používejte světelnou houkačku, zvukovou pouze tehdy, když vás jiný řidič nemůže vidět, například kvůli tzv. mrtvému úhlu.

Jaro startuje v BestDrive

Servisní síť BestDrive – jednu z největších sítí pneuservisů a autoservisů – čtenáři časopisu LeasePlan určitě znají. Nově najdete servisy s touto značkou nejen v České republice, ale i na Slovensku. Jednotný koncept servisní sítě BestDrive s téměř 190 pobočkami umožňuje unikátní pokrytí obou států nabídkou profesionálních pneuservisních a autoservisních služeb.

Servisní síť BestDrive se neustále mění a vyvíjí. Vylepšujeme svou nabídku tak, abychom zákazníkům mohli předložit co nejširší ucelenou paletu komfortních pneuservisních i autoservisních služeb v maximální kvalitě. Vše v duchu našeho firemního motta: Vy jezdíte, my se staráme.

Služby v BestDrive

Většina našich zákazníků ocení naše flexibilní pneuservisní služby. Nabízíme široké portfolio pneumatik mnoha značek (Continental, Uniroyal, Semperit, Barum, Matador, Bridgestone, GoodYear, Michelin, Kleber, BF Goodrich, Nokian nebo např. Sava), profesionální osobní i nákladní pneuservis, služby pneuservisu v prostorách zákazníka pick-up servis nebo pick-up servis plus, kdy auto u zákazníka vyzvedneme, v našich servisech přezujeme a vracíme zpět k zákazníkovi. Velmi populární je služba mezisezónního uskladnění pneumatik. Pro řidiče je to o maximálním komfortu a pohodlí. Nejen že odpadá pro něj většinou nepříjemná manipulace s těžkými plášti, ale hlavně hledání prostoru, kam pneumatiky nejméně po dobu nadcházejících šesti měsíců uskladnit. My za něj nepotřebné pneumatiky v servisech BestDrive uskladníme. V podmínkách, které jsou pro skladování pneumatik i ráfků ideální. A když přijde čas pro jejich přezutí zpět, pošleme řidiči SMS s návrhem termínu přezutí nebo link do online objednacího systému. Řidič pak u nás v servisu stráví minimum času. Před jeho příjezdem máme pneumatiky připravené, takže jejich montáž na vozidlo je opravdu velmi rychlá.

S pneumatikami velmi úzce souvisí kontrola a seřízení geometrie – služba, která maximalizuje využití pneumatik, ale souvisí i s bezpečností i komfortem jízdy. Kromě toho naše servisy nabízejí i celou řadu dalších autoservisních služeb. Počínaje výměnou olejů, provozních kapalin a autobaterií, přes servis brzd, tlumičů, výfuků až po servis a dezinfekci klimatizace. Vždy je pro nás prioritní

Novinky

- High-tech vybavení
- Objednání na pneuservis bez nutnosti telefonování (SMS nebo prostřednictvím aplikace **oa.bestdrive.cz**)
- Na fleetového zákazníka jsme připraveni
- Na všech pobočkách wifi připojení

kvalita nabízených služeb v celé servisní síti BestDrive, ať už se zákazník rozhodne využít pobočku vlastní nebo franšízovou.

Novinky v BestDrive

K dobrému tónu servisní sítě BestDrive patří neustálé investování do technického vybavení našich servisů. Tak, abychom byli schopni udržet vysoký standard našich služeb. Kromě toho – jako součást koncernu Continental, který dnes už nejsou „jen“ pneumatiky, ale celá řada automotive high-tech komponentů – máme přístup k nejnovějším informacím a technologiím i z široké automotive oblasti.

Průběžně pracujeme i na dalším zvyšování komfortu našich zákazníků. Už mnoho let nabízíme objednání na pneuservis bez nutnosti do servisu telefonovat. Buď přes SMS, kdy zákazníkovi nabídneme termín návštěvy pro výměnu uskladněných pneumatik, nebo online prostřednictvím webové aplikace oa.bestdrive.cz.

Čas našich zákazníků je drahý a my se jej snažíme maximálně spořit. Což například znamená, že na příjezd fleetového zákazníka jsme připraveni dávno předtím, než k nám se svým vozem zamíří na sezónní přezouvání. Samotná výměna pneumatik je potom v servisu velmi rychlá. A i tu krátkou dobu u nás stráví co nejpříjemněji. Na všech našich pobočkách je k dispozici wifi, kterou mohou zákazníci čekající na automobil volně využívat.

Portfolio servisů BestDrive v České republice čítá už 6 poboček v novém, prémiovém designu černo-oranžových barev, které jsou typické pro koncern Continental: České Budějovice, Písek, Sezimovo Ústí, Ostrava, Plzeň a dvě pobočky v Praze.

Srdečně zveme všechny zákazníky společnosti LeasePlan k návštěvě do kterékoliv z poboček servisní sítě BestDrive. Těšíme se na Vás!

Pneuservisní služby

- Flexibilní pneuservisní služby
- Profesionální osobní i náklad pneuservis
- Pick-up servis / pick-up servis plus (pneuservis u zákazníka)
- Mezisezónní uskladnění
- Seřízení geometrie

Daňový sloupek Petra Maška (57. díl)

Konec března je tady. Nezapomeňte na daně!

Mílovými kroky se blíží konec března a s tím i zásadní daňové povinnosti nejen pro společnosti, které nemají daňového poradce, ale též prakticky pro všechny fyzické osoby, jež z nějakého důvodu musí podat daňové přiznání.

Petr Mašek
zástupce finančního ředitele LeasePlanu

Jestli patříte mezi velkou část veřejnosti, která vše nechává na poslední chvíli a vyplňování přiznání má teprve před sebou, snad vám přijdou k duhu následující doporučení. Ostatní si aspoň mohou zkontrolovat, jestli na nic nezapomněli, a případně si některé rady „schovat" na příště.

Kdo musí podat přiznání

Většina běžných zaměstnanců naštěstí daňové přiznání podávat nemusí, protože jejich roční zúčtování daně provede zaměstnavatel. Přesto existuje poměrně velká skupina zaměstnanců, kteří musí podávat daňové přiznání sami. Jedná se o pracovníky, kteří mají i jiné příjmy než ze závislé činnosti, například ze živností, pronájmu, ale třeba i z prodeje cenných papírů. Anebo kteří mají souběžně trvající pracovní poměry u různých zaměstnavatelů. Podat přiznání musí i zaměstnanci s vysokými příjmy, kteří překročí roční limit pro tzv. solidární daň.

Letošní rok zpříjemnila aspoň jedna novinka. Je jím zjednodušený daňový formulář pro poplatníky, kteří mají příjmy pouze ze závislé činnosti. Formulář je jen dvoustránkový (oproti standardnímu čtyřstránkovému) a z vlastní zkušenosti můžu potvrdit, že jeho vyplnění je opravdu snazší.

Odpočty ze základu daně

Každý poplatník má možnost v rámci ročního vyúčtování uplatnit celou řadu odpočitatelných položek, a to jak z daňového základu, kde potom úspora činí řádově jen 15 %, ale také přímo z daňové povinnosti, kde faktická úspora dosahuje 100 %.

Nejčastější odpočitatelné položky ze základu daně jsou:

- dary na charitativní účely
- zaplacené úroky z hypotéky na nemovitost (ale pozor: v bytě nebo domě musí bydlet poplatník nebo blízcí příbuzní, odpočet se tedy nedá uplatnit, pokud poplatník nemovitost pronajímá)
- uhrazené příspěvky na penzijní připojištění do výše 12 000 Kč za rok (a znovu upozornění: počítají se jen ty, které zaplatil poplatník, nikoli příspěvky zaplacené zaměstnavatelem)
- zaplacené pojistné na soukromém životním pojištění, a to rovněž do výše 12 000 Kč ročně
- a také příspěvky zaplacené odborům

Odpočty z daňové povinnosti

Mezi odpočitatelné položky z částky daně (tzv. slevy na dani) patří:

- základní sleva na poplatníka 24 840 Kč ročně; stejnou částku lze odečíst na manželku či manžela, pokud nemá vlastní příjmy, nejčastěji tedy, když je na mateřské

- částka na studenta
- tzv. školkovné, které letos dosahuje 9900 Kč za jedno dítě umístěné do předškolního zařízení
- částka na děti

Pokud jde o posledně jmenovanou částku na děti, jde o tzv. daňové zvýhodnění na vyživované děti. Zvyšuje se s počtem dětí, tedy na druhé dítě je vyšší než na první a na třetí a další dítě je vyšší než na druhé. Toto zvýhodnění je zároveň jediné, které zakládá nárok na případný daňový bonus, a to tehdy, když daň poplatníka není ani tak velká, jako je hodnota ročního zvýhodnění na děti. Pak poplatník dostane od státu bonus, který nemohl uplatnit proti své vyměřené dani.

Překvapení, které potěší

Nárok na veškeré zmíněné odpočty mají všichni poplatníci bez ohledu na to, zda podávají přiznání sami, anebo jestli jim roční zúčtování provádí zaměstnavatel. Problematika daní je rozsáhlá a často složitá. Mým cílem proto nebylo poskytnout daňové poradenství, ale spíše upozornit na to, že se blíží klíčový termín a že existují legální možnosti, jak si své roční daně alespoň trošku snížit. Většinu informací už jste pravděpodobně četli nebo slyšeli, nicméně z vlastní zkušenosti vím, že zdaleka ne každý všechny tyto věci zná. Je pak pozitivně překvapen, když zjistí, že něco takového existuje.

Změny v síti smluvních partnerů

Během posledních týdnů došlo v seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika k těmto změnám:

Noví smluvní partneři a změny u stávajících partnerů

název	značka	lokalita
Hyundai Hradec s.r.o.	servis Hyundai	Hradec Králové
Carforyou s.r.o.	servis pro Opel, Chevrolet a Cadillac	Pardubice
United cars & services s.r.o.	servis pro Cadillac	Praha 10
TUkas AUTO-STAIGER CZ a.s.	Volvo, Opel a servis pro Chevrolet	Praha 10
AUTO IN s.r.o (původně Hornát s.r.o. – změna majitele)	servis pro Ford	Pardubice

Smluvní partneři, s nimiž byla ukončena spolupráce/autorizace

název	značka	lokalita
Komersia West s.r.o.	Ford	Nýřany
Pyramida centrum s.r.o.	FIAT (a FIAT Professional)	Průhonice
Samohýl Motor a.s.	Peugeot	Zlín

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

Firmy se musí připravit na GDPR, kterým EU hodlá posílit ochranu osobních dat

Každý prodejce aut, každá leasingová společnost či pojišťovna dnes pečlivě sbírá a analyzuje informace o svých zákaznících. Z informací, které jsou jí poskytnuty, se snaží odhadnout jejich budoucí spotřební chování. Na základě těchto analýz se pak například prodejce rozhodne zákazníka informovat o nových službách či produktech.

Bořivoj Líbal,
řídící partner, PwC Legal

Bude ho zajímat nový sporťák, nebo se chystá založit rodinu a uvítá informace spíše o novém SUV? Chce dostávat novinky e-mailem, nebo mu můžeme i zavolat a pozvat ho na zkušební jízdu? Již dnes není pro firmy snadné splnit všechna pravidla, která se týkají ochrany osobních údajů. Zákazník je poučenější, úřad chránící jeho osobní údaje sofistikovanější a právní úprava stále přísnější. Skutečná revoluce v ochraně osobních údajů zákazníků však nastane až za rok.

Klíčové datum: květen 2018

Evropská unie se po několika letech intenzivních příprav a diskusí rozhodla harmonizovat pravidla ochrany osobních údajů, která budou platit v celé EU a ovlivní i zpracovatele dat mimo ni, a to prostřednictvím nařízení označovaného zkratkou GDPR (Obecné nařízení o ochraně osobních údajů). Z tohoto důvodu budou od května 2018 i v České republice platit výrazně přísnější pravidla ochrany osobních údajů, jejich správy a zpracování, a to včetně vysokých pokut za nedodržení, které mohou v některých případech dosáhnout desítek až stovek milionů korun.

Pro jednotlivce-poskytovatele osobních údajů bude nová legislativa znamenat zpřehlednění a zpřísnění ochrany jejich osobních dat a ještě účinnější obranu například před nechtěným přímým marketingem nebo takzvaným profilováním. Každý bude mít možnost požádat jakoukoli organizaci, jako jsou například banky, pojišťovny, leasingové společnosti, ale třeba i prodejce automobilů či internetový bazar, o to, aby jejich osobní údaje smazaly, není-li důvod je dále uchovávat. Ti, kterým jsme naše data poskytli, nás musí srozumitelně a transparentně informovat o tom, jak s našimi osobními údaji hodlají nakládat.

Ale co to vlastně jsou osobní údaje? Dle nové legislativy je to jakákoliv informace, která je způsobilá jednotlivce identifikovat, kromě jména nebo data narození se tak jedná třeba i o cookies na internetu, IP adresu nebo e-mailovou adresu. Každý podnikatel, který má zákazníky z řad fyzických osob, se musí připravit na to, že by měl být do května 2018 schopen všem novým povinnostem dostát. Prodejce aut tak bude muset mít dostatečný přehled o všech svých IT systémech, aby například smazání veškerých osobních dat zákazníka bylo vůbec technicky možné. Větší instituce mohou mít i desítky IT systémů, na nichž mohou být uloženy anebo jinak zpracovávány osobní údaje.

Nové povinnosti, velké sankce

Jednou z dalších povinností je hlásit Úřadu pro ochranu osobních údajů jakýkoliv útok na IT systém nebo únik dat (data breach). Společnost bude muset být schopna každý takový únik dat do 72 hodin reportovat Úřadu pro ochranu osobních údajů. Některé společnosti budou muset vytvořit novou pozici takzvaného pověřence pro ochranu osobních údajů, který bude dodržování pravidel hlídat. Zároveň budou společnosti muset vést záznamy o zpracování osobních údajů.

Novinek nebo zpřísnění stávajících pravidel je mnoho. Týkat se budou zejména podnikatelů, kteří osobní údaje svých zákazníků zpracovávají pravidelně, systematicky.

Při nedodržení nových pravidel hrozí pokuty až do 4 % celoročního obratu nebo 20 milionů eur, tedy více než půl miliardy korun. A to je samozřejmě dostatečně pádný důvod k tomu, aby se podnikatelé tímto tématem zabývali. Nezapomínejme, že v době, kdy vznikala současná právní úprava, neexistoval Google ani Facebook, data jsme si ukládali na CD a datovou analýzu informací o zákaznících si ve většině společností nedokázali ani představit. Při prodeji automobilů či financování je však znalost zákazníka klíčová. Nová regulace a obava z ní tak může být i možností pro některé podnikatele, aby si v rámci příprav jejího zavedení zpřehlednili uchovávaná data, datové toky a úložiště, a lépe s nimi nakládali a využívali je.

Ten, který porazil Berdycha

Tenis hrají miliony lidí, jen málokdo ale může říct, že v mládí porazil budoucího finalistu Wimbledonu. Tomáš Pindur, člen obchodního oddělení LeasePlanu, mezi takové patří. Až zdravotní problémy zabrzdily jeho nadějnou sportovní kariéru.

S tenisem začal v šesti letech a dával mu sto procent, hlavně díky tátovi: „Všechno nesmírně prožíval a motivoval mě k tomu, abych vše odváděl pokud možno perfektně, od jídelníčku až po závěrečný strečink po zápasech."

Chtěl hrát jako Sampras

Na turnajích se potkával s Lukášem Rosolem, Radkem Štepánkem i Tomášem Berdychem. Právě Tomáše Berdycha, budoucího finalistu Wimbledonu a čtvrtého hráče světového žebříčku, dokonce v žákovských kategoriích porazil. „Jenže v té době jsem vůbec netušil, jaká hvězda z něj vyroste. Pokud si dobře pamatuji, v žácích byl Tomáš průměrný. V juniorských kategoriích se to ale otočilo a dělal si z nás sběrače míčků," vzpomíná s nadhledem na svůj nejslavnější skalp.

Jeho největším idolem byla hvězda tenisových kurtů 90. let Pete Sampras. „Trenéři nám často dávali za vzor jeho herní projev, který byl opravdu spektakulární."

Snil o tom, že jednou bude stejně dobrý jako Sampras. Až do osmnácti let běželo vše podle plánu, nic než tenis pro něj prakticky neexistovalo. Jenže pak zasáhl osud. Stále častěji a intenzivněji ho pobolívala pravá ruka, v níž držel raketu. Diagnóza byla nelítostná: epicondylitis lateralis humeri neboli tenisový loket. Sportovní vyhlídky byly podle lékařů značně nejisté, a tak se rozhodl vsadit na jistotu a upřednostnil studium.

Dobrá průprava na život

Dodnes na tenis nedá dopustit a rád se ohlíží za svou krátkou kariérou: „Vyhrál jsem několik turnajů, ale za svůj hlavní úspěch považuji fakt, že mi tenis pomohl zvládnout období dospívání, které skrývá nejednu nástrahu moderní doby. Určitě mi vzal kus dětství, ale v mnoha věcech mě dobře připravil do života. Nebát se, nic nevzdávat a bojovat, to jsou postoje, které jsem si vybudoval na kurtu a pořád se jimi řídím. V soukromí i v práci."

Také proto by nebránil tomu, kdyby se pro tenis nadchnul jeho tříletý syn.

„Je úžasný a určitě ho budu podporovat ve všech sportovních aktivitách. Zatím upřednostňuji všeobecný rozvoj, když ho ale bude bavit právě tenis, bojím se, že budu jako můj táta – vše naplno, nic nevypustit!"

Přitom si je moc dobře vědom, že tenis je především řehole. „Musíte mít velký talent i nasazení, kolem sebe správné lidi a také štěstí, třeba právě na to, aby se vám vyhýbaly zdravotní potíže." Při samotné hře je prý nejtěžší udržet koncentraci na každý míč v dlouhých zápasech, nenechat se rozhodit, když se nedaří, anebo když má soupeř štěstí na prasátka a těsné otisky míčků na lajnách. Ale ani tehdy, když zvládnete i tuhle psychologickou rovinu boje, nemáte vyhráno. Tomáš Pindur je přesvědčen, že každý, kdo se chce v tenise probojovat mezi nejlepší, musí mu obětovat téměř veškerý osobní život.

Láska k tenisu ho neopustila

V současnosti už se věnuje spíše jiným sportům, hlavně lyžování anebo golfu. Lásku k tenisu ale neztratil, a když to jen trošku jde, nenechá si ujít žádný významný zápas v televizi. V poslední době byl nadšený z finále letošního Australian Open, v němž se nečekaně potkali největší velikáni novodobé tenisové historie Roger Federer a Rafael Nadal. „Bylo to spektakulární finále, fanoušci si je museli nesmírně užít!" Mimochodem – fandil vítězovi Rogeru Federerovi, protože jeho celkový projev včetně chování je mu bližší.

Pokud už se na kurty přeci jen dostane, tak čistě pro zábavu. Jednou si vyrazil i s kolegou Michalem Fořtem, ale prý to byla spíš hra na tenis. „Oboustranně!" zdůrazňuje a zároveň s úsměvem dodává svůj názor na to, kdo je v LeasePlanu tím opravdu nejlepším tenistou: „Určitě generální ředitel Jaromír Hájek, který se tenisu také věnoval závodně."

Nejstarší celní mapa pochází ze 17. století, jejím autorem byl celní revizor Jan Stich. Zaměřuje se především na pohraniční oblasti, střed mapy, veliké více než 1 m², obsahuje jen schematicky naznačené cesty do vnitrozemí. Výřez z mapy zobrazuje Chomutovsko. Žlutá kolečka symbolizují řádné celní stanice, červená pobočné, zelená celní dozor a modrá výběrčí celních lístků.

Cestování ve středověku

Cla a mýtné

prodražovaly cesty od nepaměti

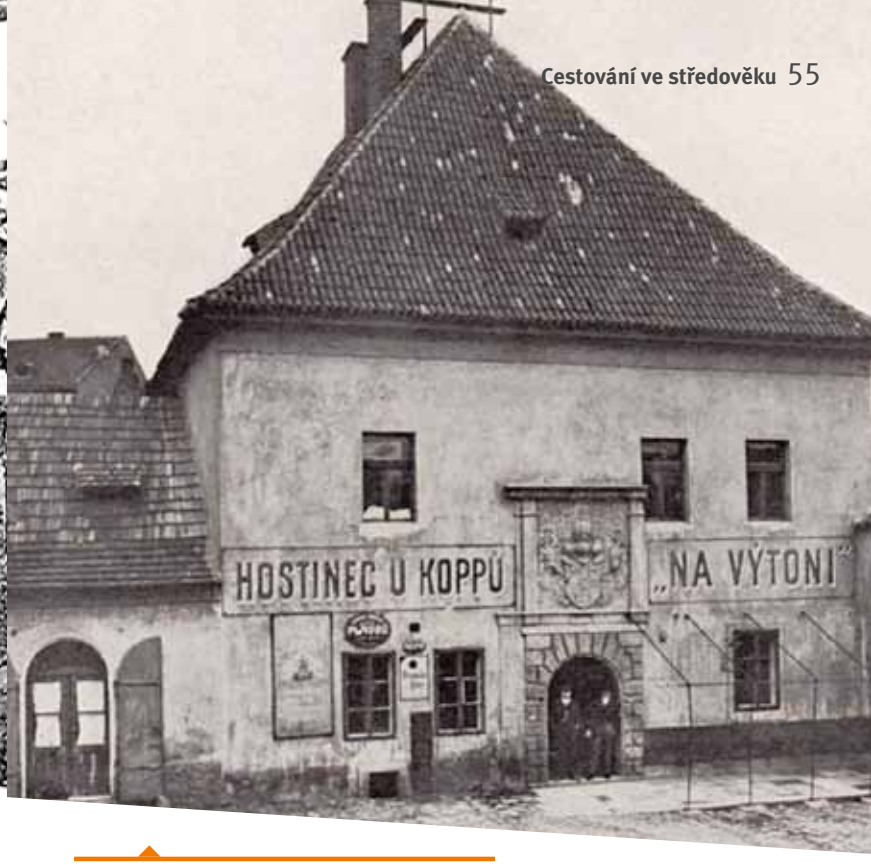
Celnice jsou staré jako lidstvo samo. Nebo spíše jako cesty, chtělo by se říci. Podoba celnic se po staletí měnila, jedno však zůstávalo stejné. Samotní celníci byli vždy společností opovrhováni.

Ačkoli nám Bible jako autoritativní text středověku dává mnoho svědectví o přezírání celníků, křesťanští vládci si brzy uvědomili, jak důležitý zdroj pro jejich pokladnu cla představují. I proto bylo původně vybírání cla královskou výsadou. Postupně však panovníci udělovali toto právo i dalším, zejména církevním institucím, šlechticům a později i městům. Celnice ve středověku neměly jen podobu strážnic a výběrčích míst na hranicích mezi státy, ale sloužily i jako mýtnice. Cestující je potkával rozeseté po celé zemi, s postupem času čím dál častěji. Pozemkové vrchnosti si totiž na cestách, které procházely jejich územím, svévolně zřizovaly nová a nová celní místa.

Samozvaní celníci

Nárůst počtu celnic značně podvázal cestování, což mělo dopad i na obchod. Pozemkové vrchnosti se přitom ve vymýšlení nových překážek ukazovaly jako velmi nápadité a nechávaly například toky uzavřít lany a řetězy, aby jim nikdo neproklouzl. V polovině 12. století si císař Fridrich Barbarossa stěžuje na měšťany, že „že od Bamberku až po Mohuč

Celní úředník natahuje dlaň pro požadovaný obnos, obchodník se ještě snaží vyjednávat.



Budova Podskalské celnice na Výtoni pochází již z 16. století a jako jedna z mála staveb byla ušetřena při asanaci této části Prahy na začátku 20. století.

postavili na Mohanu velmi mnoho nových míst, kde od kupců vybírají clo a přímo je olupují". Proto dal provozovatelům celnic lhůtu, během níž měli obhájit svá práva. Na svolaný dvorský sněm se ale nikdo z nových výběrčích nedostavil, a tak Barbarossa veškerá cla navždy zrušil.
Celnice ale byly na Mohanu postaveny zakrátko znovu, na konci 15. století jich bylo v dotčeném úseku již 25. Pro srovnání lze uvést stav na ostatních evropských tocích: pokud někdo cestoval po Dunaji, tak jen v úseku od Řezna do Vídně zaplatil na 16 celnicích. Na Rýnu bylo v této době celkem 64 celních zastávek, na Labi 35. Poněkud lepší, byť ne výrazně, byla situace na vnitrozemských cestách.

Poplatky i úplatky

O fungování celnic nám mnohé prozrazuje deník proslulého malíře Albrechta Dürera. Zcestovalý umělec, doprovázený ženou a služkou, věděl, jak se poplatkům co nejšikovněji vyhnout. Když cestoval přes území bamberského biskupství, zastavil se nejdřív u biskupa a věnoval mu několik svých děl. Oplátkou od něj získal listinu o prominutí cla, která Dürera podle vlastních slov jen na cestě do Kolína nad Rýnem ušetřila 36 poplatků. Čím víc se ale malíř vzdaloval bamberskému biskupství, tím ztrácel celní list na účinnosti. Na jedné z celnic byli neoblomní a jen když jim prý do dvou měsíců ukáže Dürer potvrzení místní vrchnosti, poplatek mu vrátí. Celník v St. Goar zase zkoumal, jak se dosud zacházelo s celním listem, a sebevědomý umělec, využiv jeho nejistoty, jednoduše prohlásil, že mu nic nedá. V Boppardu naopak stačilo ukázat list (předtím Dürerem vlastnoručně napsaný!), že neveze obvyklé kupecké zboží. Některé zastávky ale byly i příjemné. Celník v Lahnsteinu poznal tehdy již proslulého umělce a vedle odpuštění poplatků mu daroval konvici vína.

Poutníci v nesnázích

Na problémy s celníky reaguje také průvodce poutníků na cestu do Santiaga de Compostela, jakýsi předchůdce dnešních bedekrů. Poutníci cestující ke svatému místu měli být od poplatků osvobozeni, autor průvodce však tvrdí něco jiného, zejména o baskických celnících. „Kdyby cestujícího napadlo, že jim požadovaný peníz upře, udeří ho násadou kopí a peníz mu seberou. Bez ostychu své oběti prohledávají až na holou kůži," tvrdí rozhorleně původce spisu a navrhuje přísné tresty. Jejich realizace ale byla iluzorní, neboť mocní, kteří by měli toto potrestání zařídit, z celních výnosů profitovali.

Robert Novotný

Novinky v Drivers' Clubu

Bonusový program, který je otevřen všem řidičům vozů LeasePlanu, nabízí řadu výhod. V posledních týdnech se jejich počet rozrostl o další atraktivní nabídky.

Santini Cosmetic

Úplně novým jménem v seznamu partnerů klubu je Santini Cosmetic. Nabízí parfémy, vůně do bytu, ale i vůně do auta. Při nákupu nad 900 korun náleží všem členům klubu sleva ve výši 300 korun.

Datart

Nabídku zvýhodněných nákupů určenou členům klubu rozšířil také obchod s elektronikou Datart. Nově poskytuje 20% slevu na tyto produkty:

- SMART UHD LED televize SAMSUNG
- alkoholový tester REMAX
- USB nabíječka do auta
- vůně do auta Mr. & Mrs. Fragrance
- teploměr na víno Tescoma

Sphere

Novinky čekají také na uživatele karty Sphere, která je rovněž zahrnuta do bonusů Drivers' Clubu. Zajímavé ceny teď díky ní získáte i na tyto služby:

- kultura: divadlo Kalich
- knihy: knihy Dobrovský a Neoluxor
- doplňky: 10% sleva od firem Klenoty Aurum a Storm London
- masáže: až 15% sleva na služby sítě masážních salónů Sabai nebo Tawan

www.driversclub.cz

Kompletní seznam výhod, ale i zajímavé informace nebo rady najdete na webových stránkách klubu: www.driversclub.cz. Na stejném místě se můžete do klubu zaregistrovat, pokud jste tak dosud neučinili.

Křížovka

V jednom z dnešních článků jste se mohli seznámit s vozem Dodge Charger, který se objevil i v americkém filmu Bullittův případ z roku 1968, v němž ztvárnila hlavní ženskou roli (pokračování v tajence křížovky).

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	OBILNINA	PANEČKU	1. DÍL TAJENKY	CITOSLOVCE BOLESTI	NEJINAK		SEVERŠTÍ PAROHÁČI	JEDNOKLONNÝ NEROST	ŠPÁDOVÁ KARTA	DRUH PEPŘE	2. DÍL TAJENKY	ANGLICKY VPŘEDU	HRACÍ LIST
POŘÍDIT KOPII						LECJAK							
DESKA NA RUČNÍ PRANÍ						SMĚLOST (NÁŘEČNĚ)							
						OBLÍT (NÁŘEČNĚ)							
ŠPANĚLSKÁ EXKRÁLOVNA				ZPĚVNÍ PTÁCI					BOTANICKÝ NÁZEV JAVORU				
				TĚLOCVIK (SLANGOVĚ)					KOLOS				
VYDAVA-TELSTVÍ TISKOPISŮ					MOŘSKÁ PLÁŽ					KÓD KATARU			
					NEBO					MYSLIVECKÁ ZAŘÍZENÍ			
	MĚNIT (NÁŘEČNĚ)	NĚKOMU PATŘÍCÍ					NESTVŮRA						
		OKRASY											
OŽEHNOUT							ANGLICKY STROM					VYČERPAT	ČLOVĚK BEZ CITU
NEOBLEČENÁ									PLAVIDLO				
DOMÁCKY ARMAND									NĚMECKY JEDNA				
ČAROV-NOST (BÁSNICKY)				MENŠÍ AEROPLÁNY						SPZ AUT NÁCHODA			
										LATINSKY VLK			
MYŠLENKA									HEBREJSKÝ KMEN				
									POBÍDKA KE SKOKU				
BIDLA					ČESNEKOVÁ POLÉVKA	ODPLATY		NIČIT					
								DOPLESTI					
	MOSKEVSKÁ TŘÍDA	MIMO					ČESKÝ HOKEJISTA (JIŘÍ)						
		SPODNÍ ČÁST OBLIČEJE											
STAROVĚKÁ POČETNÍ TABULKA							HUDEBNÍ DÍLO					ÚZEMNÍ CELEK	BOXERSKÉ ÚDERY
							JIHOEVROPAN						
ZVUK ZVONKU			PRACOVNÍ SCHŮZE						HADÍ CITOSLOVCE				
			FILM KUROSAWY						MLUVA				
LIKÉRNÍK				DVORNÝ MUŽ						RUS. UKAZ. ZÁJMENO			
				UKAZOVACÍ ZÁJMENO						BÁSNICKÝ ZÁPOR			
ODE DNE VYDÁNÍ (Z LATINY)						POLITICKY MOTIVO-VANÁ VRAŽDA							
TATRANSKÝ NÁRODNÍ PARK						ČÍNSKÉ OVOCE					TVOJE OSOBA		

LeasePlan
It's easier to leaseplan

Summary

Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, picks the top articles from the first issue of the Lease Plan Magazine in 2017.
Page 3

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

We would like to emphasize the global strength of LeasePlan. Major changes are under way in the business and, in the motor industry, perhaps even more significant ones take place than anywhere else, says Jaromír Hájek in an interview.
Pages 6–9

When it comes to cars, everything has been clearly set for Petr Záruba, the Employee of the Year, since he was a kid. The Key Account Manager Petr Záruba came out as a winner from the annual survey.
Pages 10–11

Cooperating with LeasePlan gives you a great advantage, say both drivers and fleet managers. The latest survey carried out among fleet managers – clients of the Czech branch has shown the highest loyalty rate ever.
Pages 12–13

Petter Eliassen: You must love your marathon trainings. Read an exclusive interview with the second-time winner of the prestigious Ski Classics tour.
Pages 14–16

It is better to pay fines without delay. You save both money and nerves. LeasePlan has processed almost 45 thousand client fines since 2013.
Pages 18–19

For Czechs, car maintenance is less costly than for most other Europeans. Check the latest survey reviewing the car ownership and maintenance costs in different countries.
Pages 20–21

Famous jury members have assigned Classic Prague Awards for the first time. Awards were granted to musicians in three categories. LeasePlan was a partner at the event.
Pages 22–23

WALMARK: With LeasePlan, we will bring order into our fleet. The fastest growing medical care provider in Central Europe has transferred their fleet to LeasePlan.
Pages 24–25

LP Magazine Test – Škoda Octavia 2017. The third generation of the Škoda's bestseller has reached its middle age. In addition to visual updates, the producer also focused on the chassis and the latest technologies.
Pages 26–29

LP Magazine Test. The current generation of Nissan X-Trail has been on the market since the winter of 2014 and its arrival indicated a departure from characteristic square shapes and an introduction of low-content units. The modernized X-Trail has preserved its stylish design and obtained a new diesel engine.
Pages 30–33

LP Magazine Test. Renault Scénic is not a classic MUV anymore. Now it is a stylish crossover. We have checked how such a radical inter-generation adjustment works in real life.
Pages 34–35

Dodge Charger – a typical representative of American muscle cars. Let us present to you a car from the generation of strong American flashy models of the 60th.
Pages 36–38

The share of SUVs in corporate fleets will grow. Last year, LeasePlan has provided 30% more SUVs to their clients in the Czech Republic than the year before.
Pages 40–43

Experienced drivers apply defensive driving thanks to which many crisis situations and, therefore, also accidents can be prevented. What does defensive driving mean?
Pages 44–45

The end of March is here. Do not forget the taxes! There is quite a large group of employees who must submit their tax return themselves.
Pages 48–49

Updates in the network of contractual partners. See an overview of current updates in the list of LeasePlan contractual partners.
Page 49

Companies must get ready for GDPR through which the EU intends to strengthen personal data protection. Significantly stricter rules will be in place from May 2018.
Pages 50–51

The guy who defeated Berdych. Tomáš Pindur, a LeasePlan Business Department member, used to meet today's tennis stars on tournaments when he was young. Then he got injured.
Pages 52–53

Duties and tolls have been making travelling more expensive since the beginning of history. In Middle Ages, customhouses did not include just guardhouses and collection booths at the borders between countries but served also as toll collection spots.
Pages 54–55

News from the Drivers' Club. The bonus program which is open to all LeasePlan drivers offers a number of benefits. Some more attractive offers have been added to the list.
Page 56

Crossword puzzle
Pages 57

Tiráž

Čtvrtletník společnosti LeasePlan Česká republika, Jaro 2017. Šéfredaktor: Kateřina Landová. Redakční rada: Jiří Štoček, Michal Červenka, Jaromír Hájek. Texty: Pavel Hálek. Korektor: Jan Dvořák. Grafická úprava: Filip Sodomka. Produkce a obrazový redaktor: Jiří Vaníček. Foto: archiv firem a redakce. Inzerce: Business Media CZ, s.r.o., Marcela Šolcová, Nádražní 32, 150 00 Praha 5, tel.: 225 351 178, fax: 225 351 404. LeasePlan Česká republika, s. r. o., Bucharova 1423/6, 158 00 Praha 5, P. O. Box 35 142 01, tel.: 222 829 210, 222 829 211, e-mail: info@leaseplan.cz, www.leaseplan.cz

VŽDY NĚCO NAVÍC
více výhod

SLEVA až 35 % na nové CNG auto

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

www.ppas.cz **800 134 134**

PRAŽSKÁ PLYNÁRENSKÁ

Spojení energií i služeb

CHYTŘÍ ŘEMESLNÍCI ŘÍDÍ CITROËN JUMPER A JUMPY

CITROËN

CITROËN JUMPER
OD 351 000Kč bez DPH

CITROËN JUMPY
OD 329 900Kč bez DPH

AKČNÍ PAKETY S KLIMATIZACÍ ZDARMA

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

Kombinovaná spotřeba a emise CO_2 pro Citroën Jumper je 6,2–6,4 l/100 km a 163–168 g/km, pro Citroën Jumpy je 5,1–5,5 l/100 km a 133–144 g/km.
Foto je pouze ilustrativní. Tato nabídka je určena pro podnikatele. Cena při financování, více na www.citroen.cz.