

LeasePlan magazín

LeasePlan | 16. ročník | podzim 2016 | 45 Kč

Martin Krob

Góly nepadají náhodou

LeasePlan v Brně

Vstříc klientům z jižní Moravy



LeasePlan

It's easier to leaseplan

Proč se jen dívat, když ji můžete rovnou řídit!

Získejte nyní **zvýhodnění až 63 000 Kč**
a užijte si **2 dny testovací jízdy**



Zcela nová **SPORTAGE**

Nechte se překvapit, co všechno Kia Sportage umí.

Vychutnejte si zážitek z jízdy. Kromě maximální bezpečnosti, spolehlivosti, 7leté záruky a vynikajících jízdních vlastností vám Kia Sportage nabízí bohatou výbavu včetně nejmodernějších technologií. Nová Kia Sportage toho umí tolik, že bude nejlepší, když vám ji na 2 dny půjčíme, abyste ji lépe poznali. **Nyní navíc můžete získat zvýhodnění až 63 000 Kč.**

 | TEST2DRIVE



The Power to Surprise

Obsah

- 4 LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu
- 6 LeasePlan v regionech**
Díky brněnské kanceláři jsme blíž klientům z jižní Moravy
- 8 LCV vozidla**
1 136 788 105 km s LeasePlanem v lehkých užitkových vozidlech
- 10 Pojištění**
LeasePlan mění dosavadní praxi v pojištění: založil vlastního pojišťovacího makléře
- 14 Pojistné události**
Vyšetřovatelé pojišťoven umějí klientům pomoci
- 16 Rozhovor LP magazínu**
Góly nepadají náhodou
- 20 LeasePlan podporuje**
Fotbalová akademie Jiřího Novotného je dostupná všem klukům
- 23 Srovnávací jízdy**
Spočítejte kotrmelce a vyhrajte dárek!
- 24 Dodavatel LeasePlanu**
Pneumatiky se severskou houževnatostí
- 28 Test LP magazínu**
Škoda Kodiaq
- 32 Test LP magazínu**
Peugeot 308 SW
- 36 Klient LeasePlanu**
Dallmayr boduje designovou „kavárničkou na kolečkách“
- 38 Alternativní pohony**
Čistá mobilita potřebuje více impulzů
- 40 Životní prostředí**
Certifikát za třídění odpadu vyčíslí konkrétní přínosy
- 42 Operativní leasing a daně (55. část)**
Nájemné za operativní leasing je plně daňově uznatelné
- 43 Bonusový program**
Cestujte s Drivers' Clubem!
- 44 Očima expertů**
Kdo se stane králem trhu mobility?
- 46 LeasePlan podporuje**
Rodinné firmy jsou především srdcaři
- 48 Cestování ve středověku**
Se smrtí na cestách se počítalo
- 50 Talenty LeasePlanu**
Při pracovních schůzkách svaly radši maskuje
- 53 Zábava**
Křížovka

Editorial

Vážený přátelé,



doufám, že jste prožili krásné léto a vrátili se domů zdraví a nabití novou energií. V prostředí slibně nastartované ekonomiky ji budeme všichni potřebovat. Ani LeasePlan nespí a dokáže na nové možnosti adekvátně reagovat.

Podle pololetních výsledků, které na konci srpna zveřejnila naše centrála,

přibýlo za prvních šest letošních měsíců ve flotile LeasePlanu přibližně 70 tisíc vozů, meziročně narostla o osm procent. Celkem se dnes LeasePlan po celém světě stará o 1,62 milionu vozidel, což je skvělé číslo. Daří se i naší pobočce. Počet automobilů v našem portfoliu výrazně překročil 21 tisícovou hranici, čímž jsme si upevnili vedoucí pozici v segmentu full-service leasingu. Upřímně Vám za to děkuji!

Dnešní magazín je tak trošku fotbalový. Vzniklo to náhodou. Nedávno jsem se sešel se svým dlouholetým přítelem Martinem Krobem. Léta působil v automobilovém odvětví, naposledy jako šéf oficiálního dovozce vozů Mistubishi. Nyní se ale rozhodl k radikální změně a přijal nabídku fotbalové Slavie, aby se stal jejím generálním ředitelem. Jsem si jistý, že jeho postřehy o tom, co mají společného fotbal a automobilový byznys, budou i pro Vás velmi zajímavé.

Nebudu zastírat, že jsem Martinovo rozhodnutí uvítal. Ano, jsem slávista, a tak mám teď ještě větší důvod k fandění. Zároveň ale vnímám, že jsou mezi námi jedinci, kteří fandí tradičnímu rivalovi sešivaných, týmu z Letné. Proto jsme se s kolegy dohodli, že bychom v rámci zachování rovnováhy mezi oběma kluby měli něco nabídnout i jim. Vzniklo tak povídání se sparťanskou legendou Jiřím Novotným, jehož úspěšnou fotbalovou akademii ve Vestci u Prahy podporujeme.

Na aktuálním vývoji v českém fotbale lze krásně dokumentovat, jak zdravá konkurence dokáže posunout celé odvětví. Slavia získala silného investora a oznámila nejvyšší ambice, Sparta na to reagovala nebyvalými personálními akvizicemi. Nový tým začíná budovat mistrovská Plzeň a ani ostatní nechtějí zůstat pozadu. Myslím, že jako fanoušci z toho můžeme jenom profitovat.

Podobný vývoj zažíváme i na trhu operativního leasingu. Poskytovatelé se snaží oslovovat nové zákaznické skupiny, pro tradiční klientelu připravují inovativní služby a atraktivní cenové nabídky. Pravda, občas se bohužel někdo uchýlí k nějakému tomu faulu, ale čas vše postupně třídí. Dlouhodobě mají největší odezvu ti, kteří nejen že podávají špičkové výkony, ale navíc hrají fěr. Právě takový je a nadále bude i LeasePlan.

Přeji Vám příjemný podzim bez nehod!

Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika



Francie

v zahradách Trojského zámku



Ve čtvrtek 25. srpna uspořádal LeasePlan ve spolupráci s Francouzsko-českou obchodní komorou další ze série turnajů v pétanque, které si získávají stále větší oblibu mezi jeho klienty. Ti rádi využijí příležitost vyzkoušet si tento pro nás neobvyklý sport ve společnosti francouzských přátel, kteří k němu mají přeci jen o hodně blíže. K „francouzské atmosféře“ tentokrát přispělo i prostředí, v němž turnaj probíhal – zahrady Trojského zámku. Navíc přálo počasí, ve slunném odpoledni se v Troji nakonec sešlo 88 tříčlenných družstev, zahrát si přišel i reprezentant v běhu na lyžích Martin Koukal. Odměny pro nejlepší připravily vedle LeasePlanu také společnosti Andros, Diplomat Hotel Praha, FM Logistic, Jan Becher, Kolby a Renault.

Tři sestry

ve společnosti Mustangů

Kapela Tři sestry a vozy Ford Mustang, to byly hlavní hvězdy večera, který se konal v pátek 9. září v areálu Ford Kačmáček ve Vestci u Prahy. Koncert dnes už legendární skupiny tady proběhl potřetí. Letos byl spojen se srazem proslulých sportovních vozů. Na akci dorazilo dva a půl tisíce lidí, nejenom chlapů, jak by se snad mohlo zdát, ale celých rodin. Organizátoři totiž setkání pojali právě v rodinném duchu a pro děti i dospělé připravili bohatý doprovodný program. Vrcholem večera ale bylo samozřejmě vystoupení Tří sester v čele s frontmanem Lou Fanánkem Hagenem. Publikum jim parádně rozparádily předkapely EIE a Doctor P.P.



Pod dohledem loučeňských rytířů



Po stopách loučeňských rytířů se vydali hosté další sešlosti, kterou LeasePlan nachystal pro své klienty – tentokrát byli zváni i se svými blízkými. V zámeckém areálu oblíbeného výletního místa na Mladoboleslavsku se mohli v neděli 11. září dospělí a hlavně děti zapojit do řady dovednostních a poznávacích aktivit, obdivovat šikovnost zámeckých sokolníků nebo kovářů, podívat se, jak se razily mince, navštívit dětské divadélko a také ochutnat spoustu dobrot...



RENAULT
Passion for life

Renault TALISMAN Grandtour

Take control



5 let záruka

Užijte si výjimečnou obratnost a stabilitu nového vozu Renault **TALISMAN** Grandtour se systémem 4CONTROL, aktivním řízením všech čtyř kol.

Smluvní záruka 5let/150 000 km (dle toho, co nastane dříve) se řídí konkrétními záručními podmínkami, které jsou neoddělitelnou součástí kupní smlouvy. Renault Talisman Grandtour: spotřeba 3,5–7,6 l/100 km, emise CO₂ 98–132 g/km. Uvedené spotřeby paliva a emise CO₂ jsou změřeny metodikou stanovenou dle platných právních předpisů vyžadovaných pro homologaci vozidla. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní.

Renault doporučuje **elf**

renault.cz



Díky brněnské kanceláři jsme blíž klientům z jižní Moravy

Svou brněnskou kancelář otevřel LeasePlan v roce 2016, tedy rok poté, co zahájilo činnost zastoupení v Ostravě. Jeho působení se setkalo s velkou podporou zákazníků i dalších firem z moravskoslezského regionu. Stejný ohlas mají i aktivity na jižní Moravě.



„V Brně máme kancelář v Holandské ulici ve stejné budově jako jeden z našich klíčových zákazníků v regionu – firma AVG Technologies CZ. Ten název ulice je příznačný, protože právě v Holandsku byl v roce 1963 LeasePlan založen a dodnes tam máme centrálu,“ říká Tomáš Kučera, který má jihomoravské aktivity firmy na starost.

Cílem je vyšší flexibilita

Dříve LeasePlan obsluhoval moravské klienty z Prahy a později právě z Ostravy. V posledních letech sleduje i na jižní Moravě trend stále se zvyšujícího zájmu o operativní leasing. Proto se rozhodl být místním klientům

blíže, aby byl lépe dostupný a mohl jim nabídnout efektivnější přístup.

„Chceme lépe reagovat na jejich potřeby a operativně se jim přizpůsobit. A pokud nás chtějí osobně navštívit, už nemusí až do Prahy. Cíl je tedy jednoznačný: vyšší flexibilita směrem ke klientům a rychlejší reakce na jejich požadavky,“ konstatuje Tomáš Kučera.

LeasePlan kromě toho plánuje, že vedle akvizice bude na jižní Moravě posilovat i dodavatelskou síť. Dnes má tento region velmi dobře pokrytý, avšak počítá s tím, že se zvyšujícím se počtem vozidel poroste i potřeba rozšiřovat okruh servisních i dalších partnerů.

Moravský potenciál je veliký

Už v dřívějších letech se LeasePlanu na jižní Moravě povedlo získat spoustu zajímavých klientů, vedle zmiňované AVG Technologies CZ například BOSCH, OHL ŽS nebo ANECT. Velký potenciál je tu ale i do budoucna. *„Vzhledem k dobré dostupnosti operativního leasingu a jeho přínosům i pro střední a malé podniky tady poptávka po našich službách nestále narůstá,“* vysvětluje Tomáš Kučera, který vidí obchodní příležitosti jak mezi většími společnostmi, tak v sektoru malých a středních podniků.

Stále více firem si totiž bez ohledu na svoji velikost začíná uvědomovat, že chce mít výdaje za vozidla pod kontrolou. *„Umíme zafixovat jejich náklady a přenést riziko zvýšených výdajů na sebe. Díky operativnímu leasingu se navíc klientům navýší jejich volné finanční prostředky, odpadnou jim starosti s údržbou, přezouváním, prodejem vozidla, a tak se mohou více soustředit na svůj byznys a volné peníze investovat třeba do vývoje, lepší infrastruktury, vzdělání svých zaměstnanců a podobně. Umíme také porovnat různé formy financování vozidel klienta přímo na jeho datech a díky tomu on na první pohled vidí výhody full-service leasingu oproti koupi do majetku či úvěru. Kapitola sama o sobě jsou karty na pohonné hmoty, kdy navrhne úsporu na každém najetém kilometru. Řešení máme prostě pro každého,“* dodává zástupce brněnské kanceláře LeasePlanu.

Specifické nároky řeší osobně

Podle Tomáše Kučery nelze jednoduše říct, které obory podnikání jsou pro moravské klienty LeasePlanu typické. Brněnská kancelář dokáže najít optimální variantu pro obchodní společnosti stejně jako pro firmy výrobní nebo servisní. Na základě poptávek navíc začala poskytovat

konzultační služby, kdy zákazníkovi dokáže poradit s jeho car policy i dalšími otázkami.

Zatímco menší zákazníci dokážou po telefonu kvalitně obsloužit pracovníci LeasePlanu z pražské centrály, „Brno“ se soustředí především na firmy s deseti a více vozidly, které mají často specifické nároky, a ty je lepší řešit osobně. Podle Tomáše Kučery se díky tomu i lépe překonává mýtus, který je mezi některými lidmi na Moravě přece jen zakořeněn, totiž že s „těmi Pražáky“ se nejedná zrovna dobře: *„Věřím, že otevřením naší kanceláře tento blok padne.“*

Jaro, léto, burčák, zima

Brněnský „ambasador“ LeasePlanu má k jižní Moravě srdeční vztah. Žije tu odmalička, neopustil ji ani během studií a dnes tady má hodně přátel, ale i profesních kontaktů. *„Kouzlo našeho kraje je hlavně v jeho tradicích, zvycích a architektuře. Lidé jsou tu velmi přátelští a pohostinní. Také místní turistický ruch stále narůstá, což vypovídá o tom, že se sem rádi vrací návštěvníci z ostatních krajů, ale i ze zahraničí. Baví mě cestování a často jezdím do jiných koutů naší země, ale na jižní Moravu se vždycky těším.“*

Má rád specifickou krajinu Vysočiny nebo Pálavských vrchů, Lednicko-valtický areál. A taky sklenku vína, atmosféru vinných sklípků a místních tradic... *„V každém ročním období se tady dá podniknout mnoho věcí. Ale je pravda, že my na Moravě máme trochu jiná roční období než lidé v ostatních částech republiky: jaro, léto, burčák, zima.“*

Tomáš Kučera

několik let pracoval v oblasti ochrany životního prostředí, přepravě a také ve sféře IT. Tyto zkušenosti uplatní i v LeasePlanu: efektivní správa vozových parků snižuje náklady, ale i produkci emisí CO₂ ve flotilách klientů, a pokud jde o nové technologie, nedá dopustit na vyspělý on-line reporting pro zákazníky. Ve volném čase jezdí na kole nebo lyžuje, nadále sleduje nové trendy v IT. Hlavně se ale snaží co nejvíce věnovat malému synovi, takže mu přibyly aktivity jako stavění věží z kostek a procházky v přírodě.



1 136 788 105 km

s LeasePlanem v lehkých užitkových vozidlech

LeasePlan nikdy neposkytoval služby spojené pouze s osobními auty. Za déle než 21 let, co působí v České republice, tady klientům předal už více než 89 000 vozů. Z nich 16 % tvořila takzvaná LCV vozidla, tedy lehká užitková vozidla kategorie N1.



Jiří Kot

Deputy Business
Development Director

Celkem šlo tedy o více než 14 tisíc těchto aut, která v součtu najela ke konci letošního srpna 1 136 788 105 kilometrů. Jenom pro představu: kdyby tutéž vzdálenost ujel jediný vůz, tak by urazil 2957krát trasu Země-Měsíc!

Specifické požadavky

„Požadavky našich klientů na LCV segment mají svá specifika. Stejně jako u osobních aut jsou samozřejmostí finanční kritéria, ale způsob výběru LCV vozidel se od osobních výrazně liší,“ říká Jiří Kot z oddělení Business Development české pobočky.

Pro klienta jsou při výběru důležitá zejména tato technická kritéria:

- maximální hmotnost nákladu

- celkové rozměry vozidla
- objem a rozměry prostoru pro náklad
- způsob otevírání dveří prostoru pro náklad
- výkon motoru
- počet míst k sezení
- kompatibilita vozidla a případné vestavby či nástavby
- maximální objem palivové nádrže
- spotřeba pohonných hmot

V oblasti služeb se pak soustředí na následující oblasti:

- možnost profinancování vozidla i případné vestavby nebo nástavby
- zajištění servisních služeb k vozidlu (údržba a pneumatiky) a k případné vestavbě nebo nástavbě (například revize chlazení)



2957x

- dostupnost servisních středisek (vzdálenost od místa působení vozidla a pracovní doba středisek)
- pojištění vozidla včetně vestavby či nástavby, pojištění posádky a nákladu, případně pojištění strojních částí (třeba vysokozdvizné plošiny)
- zajištění silniční asistence
- vybavení telematickou jednotkou umožňující nejen elektronické zpracování knihy jízd, ale také dispečerské funkcionality (monitoring vozidel, plánování tras atd.) a ideálně i sběr chybových hlášení řídicí jednotky vozidla
- vybavení palivovou kartou s nastavením podmínek pro efektivní čerpání pohonných hmot
- leasingový produkt, který garantuje maximální náklady včetně případné výplaty úspor po ukončení doby užívání
- flexibilní dobu užívání vozidla s plným pokrytím garancí a s paletou sjednaných služeb

„Ve všech uvedených oblastech jsme schopni klientům poradit a požadované služby pro ně zajistit podle individuálních potřeb,“ dodává Jiří Kot.

Doba pronájmu se prodlužuje

Podle statistik LeasePlanu zaměřených na kategorii LCV si klienti postupně prodlužují dobu užívání vozidel. Zatímco dříve s nimi jezdili v průměru 46,35 měsíce, dnes je to 51,68 měsíce. Průměrný skutečný nájezd za celou dobu leasingu je necelých 120 tisíc kilometrů. Klienti jasně preferují leasingový produkt, který jim maximálně garantuje náklady – v kategorii LCV vozidel si jej zvolilo 82 %. A které značky vozů preferují? „Historicky jsou statistiky výrazně ovlivněny možností odpočtu DPH u osobních vozidel dovybavených přepážkou, která oddělovala prostor pro posádku od místa pro náklad. Proto se dříve značka Škoda podílela na tomto segmentu více než 50 %. Dnes je situace jiná. Klient, který je plátcem DPH, si tuto daň může odečíst ze všech firemních vozidel, a žádá přepážku k tomu není potřeba,“ vysvětluje Jiří Kot. Statistikám LCV značek proto v současnosti kralují Peugeot s 26% podílem ve flotile LeasePlanu, Fiat (23 %), Ford (17 %) a Renault (12 %). Pokud jde o nejčastěji využívané konkrétní modely, klienti volí především Ford Transit (16 %), Fiat Doblo Cargo (14 %), Peugeot Boxer (14 %) a Peugeot Partner (12 %).

Způsob, jakým si klient vybírá LCV vozidlo a osobní automobil, se výrazně liší.



LeasePlan mění dosavadní praxi v pojištění: založil vlastního **pojišťovacího makléře**

Od počátku července začala fungovat společnost Fleet Insurance Plan. Jejím zřizovatelem je LeasePlan. Úkolem nové firmy je plnit roli pojišťovacího zprostředkovatele. „Díky tomuto kroku ušetříme klientům i nám čas a ve finále také peníze,“ říká jednatel společnosti Fleet Insurance Plan s.r.o. **Ladislav Bastl.**



PROČ SE LEASEPLAN ROZHODL ZALOŽIT VLASTNÍ POJIŠŤOVACÍ ZPROSTŘEDKOVATELSKOU SPOLEČNOST?

Rozhodli jsme se k tomu po důkladné rozvaze. Projekt měl podporu lokálního i regionálního vedení, ale také dozorcí rady celé korporace, která klade důraz na rozvoj v oblasti pojištění. Určitě nešlo o blesk z čistého nebe, už v minulosti jsme o něčem podobném uvažovali, přemýšleli jsme například o možnosti zřídit zastoupení globálního pojišťovacího zprostředkovatele LeasePlanu.

TO ZNAMENÁ, ŽE JSTE NEBYLI SPOKOJENI S DŘÍVĚJŠÍM ŘEŠENÍM?

Náš dosavadní externí dodavatel, společnost Marsh, s.r.o., vykonával svoji činnost dobře a chtěl bych mu za dosavadní spolupráci poděkovat. Zřízení vlastní zprostředkovatelské firmy nám ale umožní lépe plnit naši dlouhodobou strategii, kterou jsme si v oblasti pojištění vytýčili.

MOHL BYSTE BÝT KONKRÉTNĚJŠÍ?

Rádi bychom pokračovali v realizaci inovativních kroků, představených i v jednom z předchozích vydání magazínu, které jsou rozděleny do tří kategorií:

1. konkurenceschopné podmínky
2. aktivní prevence
3. jednodušší správa a efektivnější proces

Pokud jde o konkurenceschopné podmínky, pro nás teď bude snazší vyjednávat, a to díky přímým vztahům s pojistiteli, ať už s lokálními dodavateli nebo s naším kaptivním pojistitelem. V rámci druhého bodu se nová entita ještě více zaměří na poskytování proaktivní konzultační činnosti včetně doporučení preventivních opatření. A kroky patřící do třetí skupiny povedou k vyšší efektivitě celého procesu – od sjednání pojištění až

po likvidaci pojistných událostí. Věřím, že prostřednictvím managementu přímých a nepřímých nákladů tak budeme schopni ušetřit klientům i nám čas a ve finále také peníze.

INSPIROVALI JSTE SE PŘITOM ZKUŠENOSTMI JINÝCH POBOČEK LEASEPLANU?

Ano, inspirací bylo hodně, například ve Španělsku, Německu nebo Francii. Díky kontaktu našeho generálního ředitele s regionálním vedením jsem byl dokonce ve Španělsku na dlouhodobější studijní služební cestě, ze které jsem si přivezl spoustu zkušeností a dobrých tipů pro začátek. V tamějším zastoupení LeasePlanu totiž řešili totožnou situaci jako my, přecházeli od stejného externího makléře na vlastní zprostředkovatelskou společnost. Všechny zkušenosti kolegů ze zahraničí potvrzují, že tato cesta je správná.

JAKÉ VÝHODY Z TÉTO ZMĚNY BUDOU MÍT KLIENTI?

Budou mít k dispozici rychlejší a efektivnější procesy související s pojištěním. A díky nástroji na management přímých i nepřímých nákladů s velkou pravděpodobností také lepší pojistné sazby do budoucna. Samozřejmě přitom neustoupíme od dlouhodobé strategie v oblasti managementu škodního průběhu, a to jak v proaktivní konzultantské rovině, tak při opravách po pojistných událostech. Zároveň vidím obrovský potenciál řešit s klienty i jejich další pojistné potřeby, které souvisejí s jejich byznysem, a to nejen ve spojitosti s používáním našich vozidel, ale i v oblasti jejich specializace. Mohli bychom jim poskytnout takový pojišťovací „one stop shop“: když se nám svěří se svými problémy, zajistíme jim řešení na jednom místě a od jednoho dodavatele. Myslím, že bychom si tím vytvořili i silnější partnerské pouto. Nyní v prvotní fázi se ale soustředíme na zabezpečení minimálně stejné nebo spíše vyšší úrovně zprostředkovatelských služeb, na to, abychom byli klientům ještě blíže při plnění



jejich potřeb, a pochopitelně na zajištění bezproblémového fungování vztahů se všemi spolupracujícími subjekty.

BUDE MÍT PŘECHOD NA VLASTNÍ ZPROSTŘEDKOVATELSKOU SPOLEČNOST DOPAD NA ZABĚHNUTÉ PRAKTICKÉ PROCESY Z POHLEDU VAŠICH ZÁKAZNÍKŮ? ZMĚNÍ SE TŘEBA PROCEDURA ŘEŠENÍ POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ?

V tomto ohledu se to klientů v podstatě vůbec nedotkne.

POČÍTÁTE S TÍM, ŽE BYSTE ZPROSTŘEDKOVATELSKÉ SLUŽBY NABÍDLI ŠIRŠÍMU OKRUHU ZÁJEMCŮ?

Už v minulosti jsme se setkávali s poptávkami klientů týkajících se jiných než auto-moto pojistných produktů.

Do budoucna se netajím vizí nabízet pomocnou ruku i potenciálním zákazníkům z řad koncových uživatelů vozů LeasePlanu při řešení jejich potřeb. Ani tady se nebudeme omezovat na pojišťovací produkty z kategorie automobilismu.

PROJEKT ZALOŽENÍ VLASTNÍ POJIŠŤOVACÍ ZPROSTŘEDKOVATELSKÉ SPOLEČNOSTI JSTE VEDL VY OSOBNĚ, NYNÍ JSTE JEJÍM JEDNATELEM. S JAKÝMI AMBICEMI JSTE SE TÉTO ROLE UJAL?

Samotný projekt byl činností takříkajíc na částečný úvazek. Nicméně zároveň sloužil jako motivace učit se něčemu novému, objevovat zákoutí právních, regulatorních, finančních požadavků či dopadů a detailně tuto problematiku studovat, spolupracovat s jednotlivými subjekty – od specializovaných finančních nebo daňových poradců až po interní právníky – a samozřejmě také s dohledovým orgánem, který zastupovala Česká národní banka. Zkrátka už jenom přípravné práce byly velmi edukativní. Samotná realizační činnost pak byla velkou výzvou. Ještě větší výzvou ale je splnit očekávání v pozici jednatele nově vzniklé firmy. Co se ambicí týče, krátkodobá je jasná – zajistit bezproblémový přechod a fungování nově vzniklé struktury. Střednědobou ambicí je přinášet očekávané kýžené výsledky, a to nejen na poli finančním.



A dlouhodobá již zmiňovaná ambice spočívá v případném rozjetí zprostředkovatelského byznysu pro jiné než in house klienty a v jiných než auto-moto pojistných produktech. Nesmím však zapomenout na svou nejdůležitější ambici – zachovat si stávající perfektní zázemí rodiny. Bez podpory manželky, radosti z malého synka a od letošního 28. července také z novorozené dcerky bych si to celé vůbec nedokázal představit.

Ladislav Bastl

nastoupil do LeasePlanu v září roku 2007 s úkolem připravit a poté realizovat projekt samopojištění. Znamenalo to vyřešit všechny náležitosti s tím spojené, tedy zanalyzovat situaci, vybrat vhodnou strukturu pojištění, vytvořit projektový plán, zformulovat všeobecné pojistné podmínky i odpovídající dokumentaci, nastavit upisovací procesy, zajistit spolupráci s jednotlivými subjekty vstupujícími do pojištění a podobně. Po úspěšné implementaci a spolupráci s kaptivním partnerem dostal v roce 2010 příležitost rozšířit svoje kompetence a řídit i lokální pojišťovací partnery v oblasti úpisu pojištění. Na začátku letošního roku se stal jednatelem nově vzniklého pojišťovacího zprostředkovatele Fleet Insurance Plan s.r.o. Do LeasePlanu přišel s téměř desetiletými zkušenostmi z oboru. Začínal ve společnosti poskytující asistenční služby Elvia Assistance (dnes Mondial Assistance). Poté přešel do pojišťovny Allianz, kde měl na starost pojištění mezinárodních zákazníků. Později dostal nabídku Generali Pojišťovny, aby vedl její oddělení mezinárodních zákazníků.



LUXUS JE MÍT VÍC ČASU

NOVÉ VOLVO S90 SE SYSTÉMEM PILOT ASSIST

Pocházíme z míst, kde luxus není o předvádění se, ale o jednoduchosti a svobodě. Vyrábíme proto luxusní vozy, které vás potěší přírodními materiály a jejich průkopnické technologie vám dají svobodu.

A to je důvod, proč nové Volvo S90 přichází se systémem Pilot Assist, který v sobě kombinuje podpůrnou funkci řízení s adaptivním tempomatem. Říkáme tomu semiautonomní řízení, které řidiče podpoří ve všech dopravních situacích až do 130 km/h. Řidič tak může dorazit do cíle méně unavený a s pocitem plné kontroly nad vozidlem.

MADE BY SWEDEN

VOLVOCARS.CZ



Kombinovaná spotřeba paliva: 4,4–7,2 l / 100 km
Emise CO₂: 116–165 g/km



Vyšetřovatelé pojišťoven umějí klientům pomoci

Tým vyšetřovatelů mají v každé pojišťovně, ale moc o něm nemluví. Jeho pracovníci mají za úkol rozklíčovat nejasnosti v pojistných kauzách, jež se vymykají běžným zvyklostem, a přijít jim na kloub. V pojišťovně Allianz vede takový tým **Michal Vlček**, bývalý policista s dvacetiletou praxí.

„Právě kvůli faktu, že někteří z nás dříve pracovali u policie, k nám lidé přistupují se zbytečnou rezervovaností. Někteří klienti si myslí, že naším cílem je vymýšlet, jak to udělat, aby pojišťovna nemusela vyplácet pojistné plnění. To je ale nesmysl. Řídíme se filozofií, že peníze nepatří podvodníkům, ale poctivým klientům, kteří se ocitnou v těživé situaci,“ říká Michal Vlček a hned začne vyprávět nedávný příběh, na jehož konci byl spokojený zákazník. Řidič na Ostravsku nahlásil poměrně značnou škodu, mimo jiné i na motoru, a to poté, co údajně sjel na namrzlé vozovce do příkopu. Likvidátorům se to ale nezdálo, a tak oslovili odborníky z oddělení Michala Vlčka.

„Ani při prvním ohledání místa jsme nenašli možnou příčinu tak velkých škod. Ale nedalo nám to a vrátili jsme se tam ještě jednou. Začali jsme pátrat dále proti směru jízdy. U krajnice bylo ještě hodně nahnutého sněhu. A na jednom místě, asi 400 metrů od nehody, jsme pod sněhem našli velký pařez, který trčel dost vysoko nad vozovku. Právě tady si řidič docela výrazně poškodil podvozek i motor. Pojistnému plnění pak už nic nebránilo a klient byl evidentně spokojený s tím, jak jsme k celému případu přistoupili.“

Mix specialistů

Podobných případů, které by dokumentovaly, že vyšetřovatelé postupují maximálně proklientsky, by mohl Michal Vlček uvést více. Ostatně v podmínkách tvrdé konkurence, která dnes na pojišťovacím trhu panuje, by jiný přístup ani nebyl možný.

„*Jsme servisní složkou pojišťovny, jejímž úkolem je zejména hlídat, aby pojišťovna vyplácela finanční prostředky s péčí řádného hospodáře,*“ shrnuje posláním svého oddělení Michal Vlček. V týmu má dvanáct odborníků, kteří svými znalostmi tvoří ideální mix – jsou mezi nimi bývalí policisté, konkrétně vyšetřovatelé, ale také matematici, analytici i specialisté se zkušenostmi s likvidací pojistných událostí. Jde tedy o lidi, kteří dokáží pracovat nejen v terénu, což je u většiny kauz nezbytné, ale i systematicky analyzovat data. Ta jim dodávají hlavně neustále aktualizovaný interní systém Fraud Management, který každou nahlášenou pojistnou událost na základě mnoha kritérií tzv. oskóruje. Vysoký počet bodů znamená, že by si vyšetřovatelé měli na případ posvítit. Důležitá je přitom provázanost s dalšími úseky pojišťovny, jakými jsou likvidace pojistných událostí nebo oddělení matematických a datových analýz, případně obchodní služba, a také spolupráce se státními orgány, policií, hasiči, soudy..., ale i s ostatními pojišťovnami. „*Konkurence řeší stejné problémy jako my, takže si samozřejmě vyměňujeme poznatky a informace,*“ vysvětluje Michal Vlček.

Vynalézavé gangy

Problémů je hodně. Největším z nich jsou organizované gangy, které se specializují na pojistné podvody, a to i v oblasti aut. Možná vám to zní nepravděpodobně, ale skutečně existují party, jež si vydělávají tím, že na objednávku zinscenují nehodu vozidla. „*Typický je model, kdy levný vůz funguje jako tzv. beranidlo, kterým se nabourá luxusnější auto. Fantazie gangů přitom nezná hranice. Nedávno jsme třeba řešili případ, kdy podvodníci umně ‚namotali‘ auto kolem stromu a případ nahlásili jako dopravní nehodu,*“ vypráví Michal Vlček. Zároveň však dodává, že v kategorii vozidel přeci jen počet podobných zinscenuvaných podvodů klesá. Podle něj je to dáno hlavně tím, že auto je stále dostupnější, a lidem se proto takový hazard prostě nevyplatí. Podvodníci se tak přesouvají do jiných sfér, třeba do kategorie životního pojištění nebo pojištění majetku, zejména průmyslových objektů. Výše pojistného plnění za takový požár továrny může přeci jen dosáhnout částek, které jsou lákavé...

Zákeřné sériové podvody

Ale zpátky k autům. Velký pozor si pojišťovny dávají na sériové případy. Nejde o sériové vraždy, ale o opakované podvody, kdy někteří chytráci dokážou po malých částkách vypumpovat z pojišťovny velké sumy.

Vůbec nejvíce případů, kterými se vyšetřovatelé Allianz zabývají v kategorii automobilů, připadá na náhodná jednorázová selhání. Řidič si poškodí vůz a prostě to zkusí. Typické je nahlášení vícero starších poškození na jednu pojistnou událost, podezřelé „parkovací škody“, opakované škody na sklech, fingované přiznání se k údajnému poškození vozu kamaráda a podobně. I tady se najdou kuriozity. Michal Vlček se svými kolegy se před časem zabýval případem, kdy klient nahlásil poškození vozu v důsledku sjetí do požární nádrže. Velmi podezřelě ale znělo jeho vysvětlení, podle kterého sjel vzhůru do nádrže sám, a aby toho nebylo málo – předtím prý bez přispění řidiče projel celou vesnicí.

„*To se nám pochopitelně nelíbilo. Udělali jsme šetření přímo v dané obci a bylo nám hned jasné, že se celá věc nemohla stát tak, jak tvrdil řidič. Ten ale trval na svém. Přizvali jsme tedy znalce, který potvrdil naše stanovisko. Mimo jiné vyloučil, že by se samovolně pohybující vůz mohl cestou vyhnout několika lavičkám a teprve poté zahnout do nádrže. Vyplatit pojistné plnění jsme odmítli. Asi za rok se ale řidič přihlásil znovu, tentokrát s novou verzí, na kterou si dokonce opatřil očitého svědka. Auto prý skutečně sjelo do nádrže samo, ale na rozdíl od původního příběhu pozadu. Ani tentokrát ale klient nepochodil.*“

S většinou klientů se dohodneme

Smutné je, že si podobní chytráci neuvědomují, jak sobě i svým „očitým svědkům“ mohou zkomplikovat život. Pojistný podvod je trestným činem, za nějž hrozí odnětí svobody, a přitom ani nemusí dojít k realizaci škody. Už samotná příprava je závažným deliktem. Cílem Michala Vlčka a jeho kolegů ale není dostat lidi za mříže, s drtivou většinou klientů se pojišťovna nakonec dohodne. Z přibližně 1500 případů, které tým Michala Vlčka každoročně řeší, skončí trestným oznámením jednotky. V podstatě všechny pak rychle směřují k soudu, protože odborníci pojišťovny, i díky své dřívější policejní praxi, vědí, jak připravit potřebné podklady. Zkušenosti odborníků z oddělení vyšetřování Allianz pojišťovny hodlá více využívat i česká pobočka LeasePlanu. Obě firmy v oblasti pojištění dlouhodobě spolupracují, a proto se rozhodly, že si vzájemně pomohou i při řešení problematických kauz. Profitovat by z toho měli zejména klienti, protože nepřiměřeně vysoký škodní průběh se vždy odrazí ve výši pojistného. Intenzivnější spolupráce leasingové společnosti s pojišťovnou může nepříznivý škodní průběh v jednotlivých flotilách eliminovat.



Góly nepadají náhodou

V automobilovém průmyslu strávil přes dvacet let, většinu z nich na manažerských postech. Posledních devět let vedl společnost M Motors CZ, oficiálního dovozce vozů Mitsubishi. Letos v červnu se ale rozhodl k razantní změně, když přijal nabídku na pozici generálního ředitele fotbalové Slavie.

Pro mnohé nečekaná změna, ne však pro ty, kdo ho znají přeci jen blíže. „Jeden kamarád použil zajímavý přírůstek a řekl, že vyměňuji penzijní připojištění za stírací los. Ale já to tak nevidím,“ říká Martin Krob.

JAK DLOUHO JSTE O NABÍDCE SLAVIE PŘEMÝŠLEL?

Nebudu říkat, že to bylo snadné. Nebylo. Od Mitsubishi jsem odešel v době, kdy se nám opravdu dařilo, dosahovali jsme výrazného nárůstu v prodeji. I během slabších let se nám povedlo udržet dealerskou síť, a ta nám to teď vrátila. Se spoustou dealerů jsem měl nadstandardní vztahy. Nikde jinde jsem navíc necítil takovou podporu majitelů, ale zároveň z toho vyplývající zodpovědnost, jako v Auto

Palace, do jehož struktury M Motors CZ patří. Takže tohle opouštět nebylo vůbec jednoduché. Na druhou stranu ale nabídka Slavie přišla v době, kdy jsem cítil, že bych mohl v profesním životě udělat ještě nějaký zásadní krok.

NAVÍC JSTE SLÁVISTA TĚLEM I DUŠÍ...

Nerad používám silná slova, ale já ten klub prostě miluji. Chodil jsem samozřejmě ještě do starého Edenu. V prostorách nové arény jsme s kamarády vybudovali úspěšný fanshop. Poslední léta jsem dokonce dělal předsedu fanouškovského Odboru přátel Slavie. To všechno je pravda, ale nechtěl bych, aby to vyznělo, že moje rozhodnutí bylo čistě emotivní. Já jsem racionální člověk a dospěl jsem k němu po zralé úvaze.



CO TEDY NAKONEC ROZHODLO?

Přesvědčení, že nové vedení Slavie má jasnou představu o tom, jakým způsobem chce klub rozvíjet. A důležité pro mě bylo i to, že mě s nabídkou oslovil sám předseda představenstva Jaroslav Tvrdík, kterého znám už z dřívějších dob. Poprvé jsme se obchodně setkali někdy před třinácti lety, kdy šéfoval Českým aeroliniím, a už tehdy jsme si rozuměli. Když jsme si teď povídali o Slavii, zjistil jsem, že mezi námi panuje velká shoda.

PŘESTO – SVĚT FOTBALU JE PŘECI JEN MNOHEM MÉNĚ PŘEDVÍDATELNÝ NEŽ AUTOMOBILOVÝ BYZNYS. NĚKDO NEPROMĚNĚNÍ V ROZHODUJÍCÍM ZÁPASE PENALTU A VEŠKERÁ SNAHA PŘIJDĚ VNIVEČ...

S tou penaltou je to docela dobrý průměr. Jenže já prostě tvrdím, že góly nepadají náhodou. Když někdo nedá penaltu, tak se musela stát chyba. Byl na ni určen správný hráč? Nastudoval si, jak se při penaltách chová brankář soupeře? Existují třeba statistiky, které říkají, že úspěšnost závisí na délce rozběhu – při rozběhu ze tří kroků je pravděpodobnost gólu mnohem menší, než když si dá exekutor rozběh delší. A tak bych mohl pokračovat. Jistě – náhoda, smůla, štěstí, to všechno při fotbale hraje svou roli, ale myslím, že

není tak velká, jak se všeobecně soudí. Vyhrává ten, kde je lépe připravený. Stejně jako v byznysu.

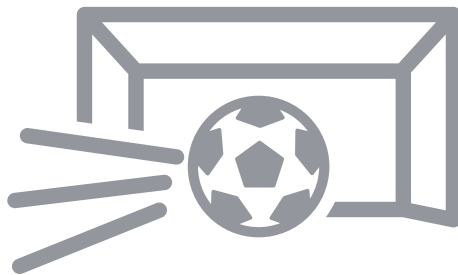
VY JSTE MUSEL UKÁZAT, ŽE JSTE DOBRĚ PŘIPRAVENÝ, I V MITSUBISHI. PROŽIL JSTE TAM CELOSVĚTOVOU FINANČNÍ KRIZI, KTERÁ PŘÁVĚ AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL ZASÁHLA CITELNĚ...

Pro nás samotná krize nebyla tím největším problémem, protože Mitsubishi cílí na koncové zákazníky z řad soukromých osob a velké propady postihly zejména značky, u nichž dominuje fletová klientela. Jenže v roce 2010 došlo k prudkému oslabení eura vůči japonskému jenu. A to byla rána, která nám hodně zkomplikovala život. Japonské vozy přestávaly být v Evropě konkurenceschopné. Ale zvládli jsme to. Definitivní úleva přišla poté, co nový japonský premiér vyhlásil proexportní program a jen brzy oslabil.

JEDNODUCHÉ ČASY VÁS NEČEKAJÍ ANI VE SLAVII. SOUČASNÉ VÝSLEDKY URČITĚ JEŠTĚ NEODPOVÍDAJÍ AMBICÍM NOVÝCH MAJITELŮ. KDE BY MĚLA BÝT SLAVIA ZA NĚJAKÝCH PĚT LET?

Cíl je jednoznačný – v České republice bojovat o titul a hrát v Edenu Ligu mistrů. Velký důraz budeme klást také na děti a mládež, protože

Slavia je na jedné straně nejstarší fotbalový klub u nás, ale ve skutečnosti je velice mladá



právě tam má český fotbal velký problém. Jsme připraveni svou cestou doplnit chystaný program fotbalových akademií, který vzniká pod patronací Fotbalové asociace ČR. Bez profesionálního přístupu k výchově mladých nadějí nemá český fotbal dlouhodobě šanci. Ukázalo se to i na nedávném Euru.

JAKÉ POSTŘEHY JSTE SI Z NĚJ PŘIVEZL?

U nás všichni nadávají na rozhodčí. Prý ničí český fotbal. Ale já jsem se byl ve Francii podívat na dva zápasy naší reprezentace a na hřišti jsem žádného českého rozhodčího neviděl. Byli tam jen čeští fotbalisté, kteří se zrovna dvakrát nepředvedli. Jediný bod ze tří zápasů není nejlepší vizitka. Takže musíme přestat hledat problémy v někom jiném a začít systematicky pracovat. To se samozřejmě týká i Slavie.

V ČEM JE DNES JEJÍ NEJSILNĚJŠÍ A NAOPAK NEJSILNĚJŠÍ STRÁNKY?

Podle mě je nejsilnější stránka zároveň tou nejsilnější. Slavia je na jedné straně náš nejstarší fotbalový klub s ohromnou historií, ale ve skutečnosti je po všech změnách, které v poslední době nastaly, velice mladá. To je sice skvělé, protože stojíme na začátku nové éry, ale zároveň to s sebou nese problémy typické pro každou firmu, která začne budovat něco nového.

TAKŽE K FOTBALU PŘISTUPUJETE STEJNĚ JAKO K JAKÉMUKOLI JINÉMU BYZNYSU?

Určitě. Na hřišti hraje jedenáct fotbalistů a naším úkolem je správně vybrat a následně vést takové, kteří své úkoly zvládnou co nejlépe. Je to dost podobné, jako když jsme v Mitsubishi hledali nové dealery. Prodávali neboli „hráli“ oni, ale já jsem byl bezprostředně zodpovědný za jejich výsledek. Slavia je společnost, kterou je potřeba řídit jako normální firmu a brát do úvahy ono specifikum sportovního úseku. Pochopitelně velmi důležité je kvalitní ekonomické zázemí, což se ve Slavii vyřešilo vstupem silného zahraničního investora.

NOVOU SLAVII ZAČÍNÁTE BUDOVAT V DOBĚ, KDY ČESKÉMU FOTBALU DOMINUJÍ DVA KLUBY – PLZEŇ A SPARTA. ALE I TY MAJÍ SVÉ PROBLÉMY. VNÍMÁTE TO JAKO VÝHODU?

Abych vám řekl pravdu, my se Plzní ani Spartou nezabýváme. Soustředíme se na sebe a věříme, že naše práce bude úspěšná.

Martin Krob

je od letošního června generálním ředitelem fotbalového klubu SK Slavia Praha, který byl založen v roce 1892 a je tak nejstarším u nás. Martin Krob vystudoval ekonomii na Vysoké škole dopravy a spojů v Žilině. I proto začal po studii pracovat v automobilovém byznysu, nejdříve jako prodejce v Auto Steiger, poté přešel do Fiatu. Následně byl obchodním a marketingovým ředitelem v českém zastoupení Opelu a od roku 2007 vedl coby generální ředitel společnost M Motors CZ, dovozce vozů Mitsubishi. Je celoživotním slávicistou. Spolu se svými spolupracovníky vytvořil ze slávicistického fanshopu jeden z nejlépe fungujících obchodů tohoto typu u nás. Kromě toho v klubu figuroval jako předseda Odboru přátel Slavie, což je nejstarší a největší fanouškovské sdružení v České republice. Jeho velkým koníčkem je vinařství. Pochází totiž z Mělníka a právě poblíž rodného města si pořídil vinici. Vyrábí vlastní víno, které, jak sám říká, „se dá i pít“. Kromě toho se v Mělníku věnuje mládežnickému fotbalu – trénuje tam mladší dorost, který v poslední sezoně skončil v kraji na třetím místě.



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

840 555 333

Fotbalová akademie

Jiřího Novotného je dostupná všem klukům

Se Spartou Praha získal čtrnáct ligových titulů a je v tomto ohledu rekordmanem. I proto patří internacionál Jiří Novotný mezi legendy českého fotbalu. Dnes se věnuje hlavně dětem – ve Vestci u Prahy vede už druhým rokem velice úspěšnou fotbalovou akademii, která nese jeho jméno. Mezi jejími sponzory najdete i LeasePlan.

O fotbalové akademii

Fotbalová akademie Jiřího Novotného, která funguje ve Vestci pod křídly místního klubu už dva roky, je otevřená všem klukům od pěti do čtrnácti let. Nejmladší kategorií je takzvaná minipřípravka, na opačném konci jsou starší žáci. Celkem v akademii pravidelně sportuje asi 120 chlapců. „Hlavní náplní je fotbal, ale neomezujeme se jenom na něj. Chceme vést kluky k všeobecnému zájmu o sport, takže v zimě s nimi třeba chodíme bruslit do nedaleké haly, kterou ve svém areálu postavil pan Brejla, majitel známého dealerství vozů Škoda,“

upřesňuje Jiří Novotný koncepci akademie.

Ta je dostupná v podstatě pro každého. Roční poplatek pro členy vesteckého klubu nebo členy akademie činí tři tisíce korun, „přespolní“, kteří jsou registrováni v jiném klubu, zaplatí pět tisíc. Sourozenci jsou navíc finančně zvýhodněni. Všichni pak mají jistotu, že si své fotbalové a další sportovní dovednosti budou zdokonalovat pod dohledem kvalitních odborníků. Jiří Novotný má k dispozici dalších sedm trenérů.

„Práce s dětmi je úžasná. Určitě mi dělá dobře, když slyším, jak jsou kluci rádi, že je trénuje úspěšný



fotbalista, ale mnohem větší uspokojení cítím, pokud vidím, že je to baví. A když se k tomu přidá i úspěch na nějakém z turnajů, na které jezdíme, tak je to k nezaplacení," dodává bývalý reprezentant.

O autech

Povídání do LeasePlan magazínu by se mělo aspoň trošku dotknout i aut. Tady je ale Jiří Novotný na slovo skoupější. „Víte, já jsem vždycky bral automobil jako spotřební věc, i když vím, že někteří spoluhráči byli do aut úplně blázni. Měl jsem různé vozy, třeba mercedesy, ale moc jsem to neprožíval.“

Když si teď vybírá auto, má prý vlastně jenom jedno kritérium: aby bylo spolehlivé. A také za rozumnou cenu, protože dát za automobil hodně peněz nepovažuje zrovna za dobrou investici. Vzpomene si alespoň na vůz, který mu přirostl nejvíce k srdci? „No tak dobře. Ještě za Macha (kontroverzní bývalý majitel fotbalové Sparty Petr Mach, který podnikal i jako autorizovaný dovozce aut – pozn. redakce) jsme měli k dispozici opely. A z té doby mi utkvěla v paměti Calibra, kterou jsem jezdil. To bylo doopravdy skvělé auto!“

O Spartě

To když přijde řeč na jeho milovanou Spartu, je Jiří Novotný mnohem hovornější. Zatímco

fotbalová akademie mu dělá radost, s klubem jeho srdce je to horší. Povídali jsme si na začátku srpna, den poté, co Sparta vyhořela v Bukurešti a ztratila šanci na postup do vysněné Ligy mistrů.

„Jsem zklamaný. Mám pocit, že v týmu to úplně nefunguje a hráči netáhnou za jeden provaz. Pořád ale existuje šance postoupit do hlavní fáze Evropské ligy a navázat na loňské výkony, kdy Sparta hrála čtvrtfinále,“ věřil den po porážce se Steaou. Postup se nakonec vydařil, jenže Liga mistrů je Liga mistrů, v klubovém fotbale není nic většího. A Sparta, tým s nejvyššími ambicemi a na české poměry s královským rozpočtem, po ní marně pokukuje už jedenáct let. Jako by dnešní generaci hráčů v porovnání se slavnějšími předchůdci něco chybělo.

„Fotbal se za ta léta samozřejmě změnil, je mnohem rychlejší, ale v tom největší problém není,“ říká Jiří Novotný. „Pro nás byla Sparta vrcholem, ze kterého se neodchází. Byli v ní nejlepší fotbalisti, kteří do ní přicházeli už jako uznávané osobnosti. Jádro týmu spolu hrálo jedenáct let. Dnes je fluktuace mnohem větší, spousta kluků vidí svou budoucnost v zahraničních ligách, které jim můžou nabídnout ještě atraktivnější podmínky, než mají tady. Potom je samozřejmě složitější postavit kádr, který udrží kvalitu v delším období.“

Sparťanští fanoušci ale postrádají i něco jiného. Zatímco „železná Sparta“ 90. let byla prostě

„Hlavní náplní je fotbal, ale neomezujeme se jenom na něj. Chceme vést děti k všeobecnému zájmu o sport“





Sestava Sparty Praha,

kteřá dosáhla nejslavnějšího vítězství v novodobé historii klubu, když 1. dubna 1992 na Letné porazila v semifinálové skupině Ligy mistrů slavnou FC Barcelona 1:0 gólem Horsta Siegla: Kouba – Chovanec – Horňák, Novotný, Vrabec (78. Matta) – Mistr, Němeček, Frýdek, Vonášek – Černý, Siegl (90. Joksimovič). Trenér: Dušan Uhrin.

vítězným týmem, dnes v nejdůležitějších zápasech selhává – nejen v bojích o Ligu mistrů, ale i v soupeření o domácí titul. V uplynulých dvou sezonách nezvládla ani jeden ligový zápas se svým největším rivalem z Plzně. „Sparta opravdu v rozhodujících okamžicích neumí vyhrát a už je to trochu zvláštní. Týmu chybí jeden nebo dva rozdíloví hráči, dnes je tam nevidím. Podívejte se na Steaua Bukurešť – Stanciu, který dal Spartě tři góly, je výjimečný, ale není sám, kolem něj jsou další fantastičtí fotbalisté. Proto je zapotřebí vhodně doplnit kádr, aby se zvýšila kvalita. Bez toho bude Liga mistrů nedosažitelná,“ říká muž, jenž byl přímým aktérem největších evropských úspěchů letenského týmu. Fanoušci dodnes vzpomínají na nultý ročník Ligy mistrů, který se hrál v sezoně 1992–1993. Sparta tehdy vyřadila Glasgow Rangers i Olympique Marseille a postoupila do semifinálové skupiny, kde v konkurenci FC Barcelona, Dynamo Kyjev a Benfiky Lisabon skončila druhá. Na apríla roku 1992 Letná zažila nejslavnější den své novodobé historie,

když borci vedení trenérem Dušanem Uhrinem, a mezi nimi samozřejmě stoper Jiří Novotný, porazili slavnou Barcelonu 1:0. V ročníku 1997–1998 i o dva roky později navíc postoupili mezi nejlepších šestnáct týmů starého kontinentu. Když už jsme vzpomněli Dušana Uhrina, nemá současná Sparta problém i na tomto postu? Jiří Novotný nezastírá, že ke stávajícímu kouči má rezervovaný vztah, právě Zdeněk Ščasný stál za jeho nuceným dvouměsíčním hostováním v Liberci v roce 1999. „Prostě jsme si nesedli, a tak jsem poznal, jaké to je, když jste u trenéra v nelibosti. Pokud jde ale o jeho tréninkové metody, tak měly vždycky velice vysokou úroveň,“ uznává po letech. I proto věří, že ho Sparta zase brzy potěší.

Krátce před uzávěrkou navíc dorazila zpráva, že se do letenského týmu vrací za rekordní sumu útočník Václav Kadlec a také neúspěšnější odchovanec Sparty Tomáš Rosický. „Nejdu si jen zahrát. Chci titul!“ řekl v jednom ze svých prvních rozhovorů po návratu. Takový přístup se Jiřímu Novotnému určitě líbí...



Jiří Novotný

začínal s fotbalem ve Stochově. Od čtrnácti let hrál za Spartu, kterou opustil pouze na jaře 1999, kdy hostoval ve Slovanu Liberec. S letenským týmem získal čtrnáct ligových titulů, což je český rekord. V nejvyšší československé a české fotbalové soutěži odehrál 405 zápasů. Tím mu patří osmé místo v historické tabulce hráčů s nejvíce prvoligovými starty. Mimochodem – právě osmička byla jeho oblíbeným číslem dresu. Za Spartu odehrál celkem 366 ligových zápasů a vstřelil v nich 31 branek, v evropských pohárech nastoupil v 83 zápasech a dal v nich pět gólů. V reprezentaci odehrál 34 zápasů a vstřelil v nich dva góly. V závěru kariéry hrál postupně v ruské Kazani, Mostě, Blšanech, slovenském Ružomberoku a pražské Dukle. V roce 2013 u příležitosti 20. výročí samostatné české ligy ho fanoušci v anketě pořádané fotbalovou asociací zvolili do „jedenáctky dvacetiletí“, mezi obránci získal vůbec nejvíc hlasů.



Spočítejte kotrmelce a vyhraďte dárek!

Už v letním magazínu jsme psali o Srovnávacích jízdách, které LeasePlan uspořádal na Polygonu Most. Hosté akce si tam mohli vyzkoušet přes padesát modelů sedmnácti značek. Kromě toho na ně ale čekal i velice bohatý doprovodný program.

Na facebookovém profilu LeasePlanu si teď můžete pustit zhruba pětiminutovou videoreportáž ze setkání. Pro ty z vás, kdo do Mostu letos dorazili, to může být milá připomínka jednoho příjemného májového dne. A všichni ostatní si díky videu udělají přesnou představu o tom, o co všechno přišli... Ale nebojte se: v příštím roce tady Srovnávací jízdy budou zase, takže nemusíte smutnit! Pokud byste měli zájem o účast, napište nám na e-mail: katerina.landova@leaseplan.cz.

Mimochodem – dokázali byste na videu spočítat, kolik otoček o 360 stupňů udělá celkem auto na simulátoru, na němž si odvážlivci mohli vyzkoušet, jaké to je, když vůz začne koulet kotrmelce přes střechu? Zaokrouhlujte přitom na celá čísla. Pro autory správných odpovědí (psát je můžete rovněž na katerina.landova@leaseplan.cz) máme připraveny drobné dárky. K rychlému přechodu na video můžete využít QR kód.



Na facebookovém profilu LeasePlanu si můžete pustit zhruba pětiminutovou videoreportáž z celé akce



Pneumatiky se severskou houževnatostí

Od počátku letošního roku se LeasePlan rozhodl zařadit pneumatiky Nokian Tyres mezi preferované značky při nákupu, a to po bok významných prémiových značek ostatních výrobců.

„Ne u všech klientů se toto rozhodnutí setkalo s pochopením. Názor uživatelů vozidel se ale ne vždy opírá o skutečnou znalost kvality pneumatik tohoto výrobce. Ta se v dnešní době vyrovnává kvalitě pneumatik předních značek, a to díky výrobním technologiím, použitým materiálům a hlavně výstupními parametry při použití v praxi,“ říká Zdeněk Hořinka z technického oddělení LeasePlanu.

Finštití průkopníci

Málokdo asi ví, že vůbec první zimní pneumatiku vyrobili v roce 1934 právě v továrně finské společnosti Nokian Tyres. Bylo to ve městě Nokia, které je dodnes sídlem firmy. Pneumatika se jmenovala Kelingeras a byla určena pouze pro nákladní vozy. O dva roky později se pak pod názvem Hakkapeliitta objevila i její verze pro osobní auta, jež znamenala doslova revoluci v bezpečnosti provozu během zimních měsíců. Dnes, po více než osmdesáti letech, nazouvá zimní pneumatiky po celém světě přes 700 milionů aut. Mimochodem

– název Hakkapeliitta znamená starý válečný pokřik, který vyjadřuje houževnatost Seveřanů a jejich sílu zvládnout i ty nejnáročnější podmínky. To je dodnes příznačné i pro pneumatiky Nokian Tyres.

Inovace a bezpečnost

Finové se už od začátku rozhodli brát bezpečnost, funkčnost, inovace a hlavně kvalitu svých produktů vážně. Dnes jsou pneumatiky Nokian Tyres vhodnou volbou pro jakýkoliv druh povrchu bez ohledu na značku vozu či rozměr kol. Severský původ produktů Nokian Tyres je i v dnešní době snadno rozpoznatelný, hlavně kvůli důmyslným inovacím. Za zmínku stojí například použití materiálu zvaného aramid, který společnost používá v bočnicích svých pneumatik. Stejný materiál je znám z leteckého a zbrojního průmyslu, například pro výrobu neprůstřelných vest. Technologie Nokian Aramid Sidewalls tak poskytuje pneumatikám dosud nevídanou ochranu a odolnost. Najetí na ostrý kámen, obrubník či jinou nástrahu terénu už proto neznamena prorážení nebo prořiznutí pneumatiky





Testovací centrum Nokian Tyres
v Ivalu, Finsko

a její následnou výměnu. Technologie je využívána zejména v pneumatikách pro SUV, ale rychle se rozšiřuje i u ostatních kategorií vozů.

První výrobce s AA indexem

Nokian Tyres mají jako první zimní pneumatiky na světě nejlepší přilnavost na mokru a rozbředlém sněhu.

Proto jim byla v roce 2015 udělena nejvyšší indexová třída A na označovací štítkách EU. Další „áčko“ získaly pneumatiky díky nejnižšímu valivému odporu, který vede k neuvěřitelným úsporám: až 0,6 litru paliva na 100 km provozu. Staly se tak produktem s nejvyšší mírou úspory paliva u osobních pneumatik vůbec. V následujícím přehledu představujeme tři nejpobulárnější pneumatiky Nokian Tyres, které splňují největší nároky na bezpečný a užitekově nejušpornější provoz firemního vozového parku nebo soukromé vozy.

Nokian WR A4 mistr v boji s proměnlivým počasím

Chcete si užít bezpečnou jízdu ve sportovním voze bez ohledu na počasí a trasu? Pak určitě zvolte pneumatiku Nokian WR A4. Poskytuje sportovním vozům v rychle se měnících zimních podmínkách úžasné jízdní vlastnosti, například při jízdě ve vánici, rozbředlém sněhu, hustém dešti, ale i na vysušeném asfaltu, který svádí k ostřejší jízdě. S touto pneumatikou můžete prostě zapomenout na jakékoliv nástrahy zimního počasí.



Nejmodernější inovativní směs na bázi přírodní pryže, siliky a řepkového oleje zajišťuje maximální přilnavost v zimním období, zlepšuje také stabilitu a odolnost proti opotřebením. Strukturální pevnost směsi činí tuto pneumatiku extrémně odolnou vůči opotřebením, nárazům a také proražení. Přilnavé vlastnosti zůstávají zachovány i při změně teploty a po najetí velkého počtu kilometrů. Středové oblasti dominuje odolné podélné žebro z členitých lamelovaných bloků. Klikaté trojrozměrné lamely pro změnu zaručují co největší kontaktní plochu, zvyšují ovladatelnost a přilnavost na sněhu a sněhové břečce, a to při všech možných úhlech natočení. Extrémně nízký valivý odpor je znát na nízké spotřebě paliva.

Nokian WR SUV 3 extrémní bezpečnost a odolnost v jakémkoliv terénu

Robustní a výkonná SUV pneumatika pro výborné jízdní vlastnosti a bezpečnost i v extrémních situacích. Vyrábí se ze speciální pryžové směsi obsahující oxid křemičitý,

který zlepšuje jízdní stabilitu a odolnost

proti opotřebením. Má vynikající přilnavost, symetrický směrový běhoun optimalizuje stabilní manipulaci a zajišťuje bezpečné vlastnosti proti aquaplaningu a klouzání na sněhové břečce. Silné lamely na bocích pak poskytují dodatečnou přilnavost. Na podélných a diagonálních drážkách



bloků jsou zformovány tzv. medvědí drápy, ty účinně přilnou k povrchu na měkkém sněhu nebo terénu. Pneumatika je vylepšena ještě o profilové blokové stabilizátory a 3D samoblokující lamely. Obecně jsou SUV pneumatiky nejčastěji poškozovány nárazem do bočnice, to však neplatí pro Nokian WR SUV 3, protože má bočnice vyztužené technologií Nokian Aramid. Revoluční SUV pneumatika dosahuje velkého zkrácení brzdné dráhy na mokré vozovce, a také neuvěřitelné úspory paliva díky extrémně nízkému valivému odporu až úctyhodných 0,6 l/100 km. Je tak světově první zimní pneumatikou se štítkem třídy AA co do přilnavosti na mokřem povrchu a úspory paliva. Výborně se hodí pro všestranné použití na různých sportovních užitkových vozech.

Nokian WR D4 **vítěz mezi zimními pneumatikami**

Jedná se o celosvětově první špičkovou zimní pneumatiku pro osobní automobily, která nabízí přilnavost na mokřem vozovce v nejlepší třídě A podle štítku EU. Pro řidiče to znamená velmi výrazné zkrácení brzdné dráhy. Unikátní inovace jí umožňují bezpečnou a vyváženou jízdu jak na mokřem, tak zasněžených silnicích. Stala se opakovaným vítězem v mnoha srovnávacích testech motoristických magazínů. Efektivně zabráňuje aquaplaningu a prokluzování na rozbředlém sněhu díky šikmému profilovanému bloku na zadní hraně, který doslova vystřeluje vodu a rozbředlý sníh ze speciálně leštěných drážek. Revoluční směs Nokian Twin Trac Silica, ze které je pneumatika vyrobena, zajišťuje nejen špičkovou výkonnost, ale také stabilní vlastnosti při změnách teplot a při najetí velkého počtu kilometrů. Úspora paliva díky extrémně nízkému valivému odporu je samozřejmostí.

Může se však pochlubit ještě dalšími speciálními inovacemi, jako je drážkový profil Nokian Block Optimized Siping, středová masivní lamela Steering Precision Rib nebo tuhé ovládací a výkonnostní bloky na sněh doplněné posilovačem pro jízdu v hlubokém sněhu. Příznivci klidné jízdy pak určitě ocení speciální konstrukci bočnic s efektem ticha.

Řešení na léto

Nokian zLine – špičkový výkon, rychlost a bezpečnost za mokra



Úžasné výkonné letní pneumatiky vyvinuté pro bezpečnou jízdu ve vysoké rychlosti a zátěžové využití v proměnlivých letních střeoevropských podmínkách. Běhoun je vyroben ze speciální směsi Nokian Intelligent UHP Silica. V dalších vrstvách pod ním se nachází nanosiliková a tuhá pryžová směs. Proto pneumatika dosahuje vysoké přesnosti, stability a odolnosti proti opotřebením. Důležitou roli hraje také nízký valivý odpor spojený s významnou úsporou paliva. Inovativní eliptické přepadové drážky pro snadný odvod vody nebo speciální vysoce funkční leštěné hlavní drážky pak zaručují výbornou ochranu před aquaplaningem. Přilnavost pneumatiky je vynikající i v případě opotřebením, protože se objem odvodných drážek nezmenšuje, ale naopak zvětšuje. Jízdní komfort je posílen technologií tichých drážek Silent Groove Design. Jedná se o polokruhové zářezy s povrchem připomínajícím povrch golfového míčku na stěných podélných žeber pneumatiky. Tím je zajištěna účinná redukce hluku uvnitř i vně vozidla, řízení je tak příjemně tiché. Vyrábí se ve variantách pro osobní vozy a také SUV.

Pět užitečných pravidel

Jak správně vybírat, používat a skladovat zimní pneumatiky aneb Jak jezdit v pohodě a hlavně bezpečně

Pravidlo 1: Správná volba

Vždy si vyberte pneumatiky na základě parametrů uvedených v technickém průkazu vašeho vozu. Nikdy nepoužívejte jiný rozměr než ten, který je určen přesně pro váš typ vozu a kol. Pokud si nevíte rady, každý autorizovaný servis vám jistě rád poradí. Zmiňovat fakt, že jízda na letních pneumatikách nebo na silně sjetém dezénu starých pneumatik není jen hloupostí, ale také hazardem s životem vás nebo vašich blízkých, snad není zapotřebí. Zimní pneumatiky by se měly nasazovat do provozu ve chvíli, kdy průměrná venkovní teplota klesne delší dobu pod 7 stupňů Celsia.

Pravidlo 2: Ideální tlak

Správně nahuštěné zimní pneumatiky jsou bezpečné, déle vydrží a šetří palivo. Nezapomínejte proto alespoň jednou za měsíc zkontrolovat tlak ve vašich pneumatikách. Uvědomte si, že teplota okolního prostředí jej může snížit nebo zvýšit. S narůstající okolní teplotou roste i tlak v pneumatikách. Základním pravidlem je proto zimní pneumatiky raději o 10–15% více nahuštit, než je mít podhuštěné. Pamatujte si, že jízda na podhuštěných pneumatikách zvyšuje riziko poškození, a může se tak stát méně bezpečnou.

Pravidlo 3: Rozmístění a prohazování

Doporučujeme přehodit pneumatiky z přední nápravy na zadní a naopak po ujetí každých 8000 kilometrů. Tím se

zaručí rovnoměrné opotřebení celé sady a také bezpečné a stabilní ovládání vozu po celou dobu jejich životnosti. Především kvůli bezpečnosti by pak měly být vždy znatelně opotřebovanější pneumatiky na přední nápravě, nikdy ne naopak, jak se nesprávně domnívají někteří motoristé.

Pravidlo 4: Terén a styl jízdy

Základním předpokladem je uvědomit si, do jakého terénu budete jezdit nejčastěji. Různé pneumatiky jsou určeny pro různé druhy prostředí, rychlostní styly jízdy nebo zátěž. Jiné se hodí více do městského provozu, jiné zase třeba na hory. Platí to i pro cestování na kratší nebo delší vzdálenosti. Sportovní druhy pneumatik mají vždy jiné vlastnosti a rychlostní indexy než obyčejné, zátěžové nebo terénní.

Pravidlo 5: Skladování a péče

Správně skladované pneumatiky více vydrží – uchovají si i po delší dobu své specifické vlastnosti a parametry. Pokud je skladujete u svého pneuservisu, buďte bez obav, bude o ně vždy správně postaráno. V případě vlastního uskladnění dbejte následujících pravidel: Pneumatiky na ráfku by měly být uskladněny na sebe do tzv. komínku, na rozdíl od volně ložených gum. Ty se nejlépe skladují na stojato, podélně vedle sebe s tím, že je vhodné je několikrát za zimu otočit, aby změna těžiště umožnila rovnoměrné rozložení tlaku a váhy na běhoun.





8 věcí, které musíte vědět o Škodě Kodiaq

Kodiaq je prvním vozem z plánované SUV ofenzivy, kterou si Škoda naplánovala na následujících několik sezón. Toto velké SUV s výrazným a osobitým designem nabídne prostor až pro sedm cestujících a také celou řadu nových technologií. V osmi bodech přinášíme nejdůležitější informace o této novince, která má první testovací jízdy naplánované na listopad a začne se prodávat zkrájě příštího roku.





1. Hardware

Kodiaq stojí na platformě MQB, tedy stejné, jako třeba Superb či Octavia. K dispozici budou verze s pohonem předních i všech kol. Připraveny budou rovněž aktivně řízené tlumiče DCC, možnost volby jízdních režimů a například i kola s průměrem 20 palců. Za příplatek bude možné mít LED světlomety.

2. Velikost

Kodiaq je opravdu velký vůz, na délku měří 4697 mm, na šířku 1882 mm a na výšku 1676 mm. Rozvor náprav má velikost 2791 mm. V pětimístné verzi má zavazadlový prostor objem 720 litrů. Po sklopení opěradel zadních sedadel se zvětší na 2065 l. Sedmimístná verze nabídne skromných 270 l, které se po sklopení třetí řady sedadel rozšíří na 630 l. Sedmimístná verze má užitečnou hmotnost více než 700 kg.

3. 7 míst

Kromě pětimístné verze bude k dispozici i sedmimístná. Třetí řadu sedadel lze sklopit do podlahy zavazadlového prostoru. Prostor ve třetí řadě je uspokojivý i pro méně vzrostlé dospělé.

4. Motory, převodovky, pohon

Na českém trhu budou k dispozici tyto verze:

Motor	Výkon (kW/k)	Převodovka/pohon*
1.4 TSI ACT	110/150	FWD/6DSG; 4x4/6M; 4x4/6DSG
2.0 TSI	132/180	4x4/7DSG
2.0 TDI	110/150	FWD/6DSG; 4x4/6M; 4x4/6DSG
2.0 TDI	140/190	4x4/7DSG

* FWD – přední pohon, 4x4 – pohon všech kol, 6M – 6stupňová manuální převodovka, DSG – dvouspojková automatická převodovka





5. Terénní schopnosti

Kodiaq je samozřejmě zaměřen především pro jízdu na silnici. Světlá výška 194 mm spolu s pohonem všech kol mu ale umožní zdat i středně těžký terén. Připraven je také režim off-road s upravenou činností motoru, stabilizace, pohonu všech kol a případně i aktivních tlumičů.

6. Multimédia, konektivita a digitální přístroje

Kodiaq nabídne nejnovější verzi multimediálních systémů a konektivity. Nejlepší verze bude připojena k internetu, který bude využívat pro své potřeby a současně ho sdílet s cestujícími. Novinkou bude možnost přímého hlasového spojení se záchrannými týmy, servisem a s infolinkou Škoda – služba Care Connect. Ani u nižších verzí nebude chybět rozhraní Apple CarPlay či Android Auto.





7. Paket Sleep Comfort

Na přání lze zadní sedadla vybavit výklopnými bočnicemi hlavových opěrek, které lépe drží hlavu, když cestující usne. Paket se jmenuje Sleep Comfort a obsahuje také deku a masku na oči umístěnou pod sedadlem.

8. Sportline, Laurin&Klement a Scout

S určitým časovým odstupem se nabídka Kodiaqu rozšíří o speciálně zaměřená provedení: sportovní Sportline, luxusní Laurin&Klement a terénní Scout, které doplní standardní verzi.





Peugeot 308 SW 1.6 HDi 120k

Zvládat více rolí

Peugeot 308 vstoupil na trh sebevědomě – s decentním francouzským designem, dobrou nabídkou motorů a v případě kombi SW i využitelným zavazadelníkem. Vyzkoušeli jsme úspornou verzi s turbodieselem 1.6 HDi.





Druhá generace Peugeotu 308 se vyrábí již od roku 2013, přičemž už v roce 2014 si připsala úspěch tím, že se stala Evropským vozem roku. Od té doby se u nás úspěšně prodává jako hatchback a kombi. Mě zaujalo právě prostorné kombi, a to nejen svou praktičností. Řidič tráví nejvíc času v interiéru, takže po krátkém seznámení s líbivým zevnějškem rovnou usedám dovnitř. Ihned si všímám dobré pozice za volantem – rozsah nastavení je dostatečný, což znamená, že si na pohodlných sedadlech s příjemně dlouhým sedákem brzy nacházím ideální místo k řízení. Uvnitř je Peugeot 308 extravagantnější než zvenku. Palubní deska je koncipovaná velmi jednoduše, ale nechybí jí elegance a styl. Mou pozornost rychle upoutalo několik věcí, které vnitřní prostor odlišují od koncernové šedi a svým způsobem ho definují. Za prvé je to malý, zploštěný volant s tlustým věncem, za druhé pak přístrojový štít s výraznými ukazateli rychlosti

a otáček a za třetí displej uprostřed palubní desky. Ten slouží jako sdružený ovladač všech funkcí od klimatizace až po navigaci. Tím pádem z tvarově čisté palubní desky elegantních tvarů zmizela tlačítka (zůstalo jen ovládání hlasitosti) a veškeré úpravy a změny řidič řeší přes rychlé a moderní multimediální rozhraní. Důležité je, že nezmizel cit pro praktičnost, takže máte k dispozici řadu různých odkládacích prostor. Peugeot nabízí 308 ve třech různých výbavách, přičemž už ta prostřední zvaná Active je vybavena zmíněným 9,7palcovým displejem se vstupem USB a rozhraním Bluetooth. Schopná a rychlá navigace, která mi několikrát pomohla, je nabízena za férový příplatek 11 400 Kč.

V dnešní době jsou auta bezpečnější než kdykoliv předtím, což je patrné i u modelu 308 SW. Sada šesti airbagů, ABS či ESP jsou samozřejmou výbavou všech verzí, stejně jako dva úchyty Isofix na zadních sedadlech. K nejvyšší





výbavě Allure je navíc možné dokoupit paket Driver Assistance, který posune úroveň vnitřní bezpečnosti ještě dál – obsahuje aktivní tempomat, funkci distance alert, upozornění na riziko srážky a dokonce i funkci automatického nouzového brzdění. V nabídce je i několik verzí parkovacích asistentů, od základních čidel až po paket Park Assist s couvací kamerou a systémem sledování mrtvého úhlu (za příplatek k výbavě Allure).

Pod oblou kapotou najdeme motor 1.6 HDi, který zcela upřímně zaslouží samou chválu. Jeho trochu hrubší chod je v interiéru výborně odhlučněn, takže posádku při jízdě ničím neruší. Nabízí dostatečný výkon 120 koní a hlavně 300 N.m točivého momentu, který je k dispozici již od 1750 min⁻¹. Do otáček jde plynule, a jakmile zatáhne turbodmychadlo, potěší důstojným zátahem a efektním pružným zrychlením, vhodným pro bezpečné předjíždění.



K plusům pohonného ústrojí patří i pohodová spolupráce se šestistupňovou převodovkou (v nabídce je i automat) nebo citlivé, účinné brzdy. I když budete využívat potenciál motoru naplno (zrychlení na 100 km/h zabere 10,1 s), jeho apetit vás rozhodně nevyděsí. Peugeot slibuje průměrnou spotřebu 3,9 l/100 km a realita se od papírových hodnot příliš neliší. Pokud budete jezdit svižně, maximálně vystoupá k 6 l/100 km, ovšem při dlouhodobém provozu vůz spotřebuje kolem 5 až 5,5 l/100 km. A to je na kombi, které hravě splní rodinné úkoly, velmi příjemná hodnota...

Tím se dostáváme k využitelnosti vnitřního prostoru. Peugeot 308 SW je o celých 33 cm delší než pětidveřový hatchback. Díky tomu výrazně přibyl místo na zadních sedadlech, kam se pohodlně usadí i delší dospělý, ale hlavně se zvětšil zavazadlový prostor. Zatímco hatchback nabídl pouze 420 l (metoda VDA), verze SW přináší

610 litrů (což je mimochodem stejná hodnota, kterou disponuje Škoda Octavia Combi). Sklopením opěradel zadních sedadel získáte navíc až 1775 litrů dobře přístupného prostoru.

Při jízdě jsem u Peugeotu 308 SW ocenil hlavně jednu vlastnost – i když zvolíte efektnější větší disky kol, stejně zůstane velmi pohodlný, a to i na rozbitých cestách. I přesto, že se nejedná o sportovní model, má přesné a čitelné řízení a v zatáčkách se jen málo naklání, takže nic nebrání pohodové, uklidňující jízdě krajinou.

Peugeot 308 SW je skutečně povedené, ve všech ohledech vyvážené auto. Zaujme nejen elegantním zevnějškem a šmrcovním interiérem, ale i využitelným vnitřním prostorem, pohodlným podvozkem a úsporným motorem. A při pohledu do ceníku se o vás mdloby určitě nepokusí a Peugeot navíc připravil řadu různých slev a výhodných možností financování...





**Dallmayr
boduje designovou**

„kavárničkou na kolečkách“

CaféDock, tak se jmenuje neotřelý koncept firmy Dallmayr, v němž klasický kávovar povýšila na multifunkční zařízení, které může být užitečným a zároveň designovým doplňkem kanceláří nebo obchodních prostor, třeba automobilových showroomů.

Jde vlastně o minikavárnu na kolečkách, jež ale nabízí mnohem více než jen dobrou kávu – obsahuje totiž i zásobník a ochlazovač vody, chladničku na další nápoje a také přihrádky na šálky, lžičky, skleničky a vůbec vše, co nápojový servis vyžaduje.

„Kávovar je dnes funkčním prvkem mnoha pracovních interiérů. My jsme ale přišli s novinkou, která díky svým čistým křivkám, perfektnímu řemeslnému provedení a servisu může být středobodem každé kanceláře i reprezentačních

prostor,“ říká René Sion, generální ředitel českého zastoupení společnosti Dallmayr, jež patří mezi významné klienty LeasePlanu.

Design od vycházející hvězdy

Zmínka o čistých křivkách a perfektním řemeslném provedení přitom není náhodná. Realizace skvělého nápadu se ujala firma Idealab. Ergonomické tvary přístroje vyšly z dílny nadějného výtvarníka Romana Kvity z Ateliéru produktového

Hlavní výhody konceptu CaféDock

- multifunkční řešení pro každodenní provoz kanceláří, do showroomů, autosalonů nebo meeting pointů, ideální i pro hotelové lobby
- unikátní design a perfektní řemeslné provedení
- mobilní a přitažlivé centrum setkání či pracovních pauz
- plně ergonomické řešení, vhodné pro náročný kancelářský provoz
- reprezentativní a funkční prvek interiéru s vysokou přidanou hodnotou
- možnost individuálního firemního brandingů

designu pražské UMPRUM. Autor je tváří nastupující generace a jeho práce už získaly i odborná ocenění. Poprvé na sebe upozornil před dvěma lety, kdy jeho kolekce nápojového skla Sphere pro německou sklárnu Nachtmann vyhrála bavorskou státní cenu za design. Tu uděluje tamější ministerstvo pro vědu a technologie od roku 1987 a je považována za prestižní ohodnocení v rámci celé Evropy. Samotná výroba CaféDock probíhá v dílně renomované firmy Ladenbau. Výsledkem je spojení unikátního autorského designu, řemeslného umu a funkčního provedení.

Inspirace ze showroomu

Právě praktičnost a estetiku řešení nového konceptu oceňují zákazníci nejvíce. „Mezi klienty máme už i několik prodejců aut. Do showroomů je CaféDock ideální. Dealeři jej využívají nejen jako relaxační zónu pro své zaměstnance i zákazníky, ale také k pracovním schůzkám. Jeho umístění v autosalonu mohou kdykoli změnit podle aktuální potřeby,“ dodává René Sion.

Ostatně návštěva jednoho showroomu stála u zrodu nápadu: „Při čekání mě zaujal nesoulad mezi korporátními pravidly automobilky, které mimo jiné velí podávat čekajícím zákazníkům kvalitní občerstvení, a jakýmsi přístupem ‚co dům dal‘. Přes upřímnou snahu personálu i dostatek nápojů šlo pouze o improvizované posezení, které působilo nesourodým dojmem. A inspirace byla na světě.“

O tom, že šlo o inspiraci správnou, svědčí narůstající počet objednávek. Zdaleka nepřicházejí pouze od prodejců aut. Mezi zájemci o nový koncept jsou například uživatelé administrativních objektů, architekti a další.

Značka Dallmayr

se může pochlubit více než třisetletou tradicí. Historický dům lahůdek Dallmayr na mnichovské Dienerstrasse se stal známým v celém Německu. Svě jméno získal v roce 1870 podle obchodníka Aloise Dallmayra a od konce 19. století se řadí k předním delikatesním domům Evropy. Mezi jeho zákazníky patřil německý císařský a bavorský královský dvůr i mnohé další evropské knížecí či královské dvory. V roce 1933 nastoupil do firmy K. W. Wille, který vybudoval specializované oddělení kávy. To dnes představuje významný podíl na evropském trhu. Roku 1962 vzniká firma Dallmayr Automaten – Service, o necelých třicet let později jsou umístěny její první kávové automaty ve střední a východní Evropě. Úspěch společnosti Dallmayr spočívá ve vysoké náročnosti na kvalitu. Základem je výběr vynikajících druhů surové kávy z nejlepších pěstitelských zemí. V roce 2001 vstoupil Dallmayr na český trh, kde v návaznosti na německou tradici dbá především na jakost veškerých svých služeb, a to jak v oblasti gastronomie, tak i v samoobslužném vendingu. Exkluzivní kávu dodává Dallmayr i do kanceláří. Firma zajišťuje kávový catering na prestižních akcích a místech, jakými jsou či byly Pražský hrad, Český slavík Mattoni, Karlštejn Golf, Pražská lyže, vernisáž Karla Gotta, Picasso Hair Show Hilton a mnoho dalších. Podílela se i na návštěvě ruského prezidenta Dmitrije Medveděva v Praze či na smuteční mši za prezidenta Václava Havla. Dallmayr připravuje nápoje také při nejvýznamnějších reprezentačních a protokolárních událostech a setkáních pořádaných prezidentskou kancelář.

Čistá mobilita potřebuje více impulzů

Je to téměř rok, co světlo světa spatřil Národní akční plán čisté mobility (NAP CM). V uvedeném dokumentu je definováno několik strategických cílů. Jedním z nich je i rozvoj elektromobility, který je však stále omezen mnoha technickými faktory.

Vývoj posunul hranici teoretického dojezdu elektromobilů na 200 až 300 kilometrů. Jenže stále zůstávají drahé, takže z pohledu celkových nákladů vlastnění (TCO) existují jen velmi řídké případy, kdy by se jejich využití mohlo přiblížit konvenční mobilitě. Proto se na Západě začínají těšit větší oblibě tzv. plug-in hybridní pohony, které jsou zpravidla kombinací spalovacího motoru a elektromotoru.

Hybridy disponují větším dojezdem a některé západní země na ně navíc poskytují tučné dotace, jež jsou zpravidla hrazeny z daní uvalených na klasické pohony. Uvedený trend je však jen částečným řešením, protože hybridní pohony jsou složité, vozidla velmi těžká a jejich cena se blíží, nebo dokonce převyšuje cenu čistého elektromobilu. Kromě toho často vykazují i zvýšenou spotřebu oproti konvenčním modelům. Příčinou je právě vysoká hmotnost. Poznáte to hlavně na dálnici, zvláště když pojedete systémem brzda-plyn.

Vlastnění a pořízení není totéž

NAP CM sice počítá s dotací pro elektromobilitu, jenže její uvažovaná hranice, která leží někde u 200 tisíc korun, je pořád nedostatečná.

Navíc reálné čerpání dotace zatím není možné.

V současné době leží na Státním fondu životního prostředí návrh na zřízení dotace pro vozidla státní správy a municipalit. K diskusi nad tímto návrhem byl přizván i LeasePlan. Naším úkolem byly hlavně odborné konzultace a konkrétní vyčíslení TCO pro jednotlivé varianty.

V návrhu je uvedeno, že minimálně čtvrtina vozidel státní správy bude muset být vybavena alternativním pohonem. Jenže: některé správní celky by se tak mohly dostat do nepříjemné situace, neboť jak elektromobil, tak plug-in hybrid jsou natolik drahé, že dotace 200 tisíc korun zdaleka nepokryje rozdíl investiční ceny mezi konvenčním a alternativním pohonem.

Řešením by mohl být operativní leasing, v němž zákazník splácí pouze rozdíl mezi investiční a zůstatkovou cenou vozidla. Při vhodně zvolené délce pronájmu a počtu ujetých kilometrů by pak cenový rozdíl mohla dotace pokrýt, protože leasingová splátka by byla podobná jako u vozidla s konvenčním pohonem.

Tady však vězí další legislativní problém, protože příjemcem dotace musel být vždy vlastník vozidla. Proto byl operativní leasing, při němž je majitelem leasingová společnost, z úvah úředníků vynechán.



Daniel Prostějovský
zástupce technického
ředitele, LeasePlan ČR

Strategické cíle

definované Národním akčním plánem čisté mobility

- cíl č. 1:** rozvoj elektromobility
- cíl č. 2:** rozvoj vozidel na CNG
- cíl č. 3:** rozvoj vozidel na LNG
- cíl č. 4:** nastartování rozvoje vodíkové technologie v dopravě
- cíl č. 5:** výzkum a vývoj v oblasti alternativních paliv



Body 3–5 jsou otázkou delšího časového úseku.

Náš názor je jasný: Mnohem účinnější by bylo podpořit dotací nikoli vlastnění, ale pořízení čisté mobility. Pak by operativní leasing mohl pomoci.

V Česku je populární CNG

Druhý bod v rámci NAP CM je zaměřen na rozvoj vozidel na CNG, jejichž provozování vykazuje v České republice mnohem životnější model než jinde, a to i přes zatím stále velmi nízkou cenu konvenčních paliv. Počet tankovacích CNG stanic roste velmi dynamicky, už dnes jich je přes 150 a chystají se další. I zde se podle NAP CM uvažuje o dotacích přímo na vozidla, i když mnohem nižších – do 50 tisíc korun. Slabinou je zatím velmi omezený počet modelů, ze kterých je možné vybírat. Důvodů je více. Někteří výrobci vyhodnotili CNG jako neperspektivní a zabývají se buď čistou elektromobilitou, nebo hybridními pohony. CNG vozidla využívají v podstatě technologie známé ze zážehových (benzinových) motorů, které jsou mnohem lacinější než technologie pro dieselové motory. A tak možná někteří výrobci ani nemají zájem na přílišném rozšíření CNG, protože by vlastně prodali stejný počet vozů, ale v nižší hodnotě. Z pohledu vyfukovaných emisí v místě provozu je na tom pochopitelně elektromobil mnohem lépe než CNG. Obyvatelé nejvyspělejších západních zemí, kde vztah k ekologii je zakořeněn mnohem hlouběji, a navíc jsou ekonomicky silnější, radši zaplatí za drahé technologie. Oproti tomu Češi neradi vidí i ekologickou daň při převodu letitých vozidel. Vždyť se zatím nepodařilo

zproplatnit ani převod vozidel splňujících pouze normu Euro 3 (tedy deset a více let starých), a to se uvažovalo o dani ve výši dvou až tří tisíc. Pro takový krok neexistuje politická vůle. To vše jsou důvody, proč má CNG u nás stále smysl. Je to cesta mnohem přirozenější než násilné lámání ekonomického modelu pomocí přebujelých dotací.

Možná by stačilo málo...

Navíc není zřejmé, jestli by pouhá dotace nebyla jen vyhozenými penězi. Účelnější by bylo podpořit alternativní pohony tak, aby jejich použití majitelům přinášelo určité výhody oproti řidičům konvenčních aut. Příkladem takových opatření je například parkování v městských zónách bez poplatků, jízda ve vyhrazených pruzích a podobně. Soubor takovýchto opatření by zajistil i mnohem živější obchod na trhu ojetých vozidel, protože by lidé byli více motivováni k opětovnému nákupu alternativního pohonu. V případě CNG by navíc i po krátké době zjistili, jak ekonomický takový provoz je. Možná by si pak tento pohon oblíbili ze stejných důvodů jako kdysi diesel. Co se tedy rok od vzniku NAP CM reálně událo? Kromě citelné akcelerace výstavby CNG tankovacích stanic toho není moc. I když alternativní pohony již letos proniknou do státní správy, stále to nevnímám jako účelný a rychlý krok k naplnění strategických cílů. Z celého naznačeného modelu fungování alternativních pohonů ve společnosti je totiž stále vynechána běžná veřejnost.

Certifikát za třídění odpadu vyčíslí konkrétní přínosy

LeasePlan řadu let zodpovědně odevzdává stará elektrozařízení ke zpětnému odběru. Až nyní ale dokáže vyčíslit, jak velký přínos pro životní prostředí takové chování má. Informace vycházejí ze studie neziskové společnosti ASEKOL, která pro LeasePlan zajišťuje sběr a recyklaci vytříděných elektrospotřebičů. Jedním z výstupů je certifikát vypovídající o konkrétních přínosech třídění odpadu.

Z certifikátu environmentálního vyúčtování společnosti ASEKOL vyplývá, že česká pobočka LeasePlanu odevzdala v loňském roce k recyklaci 48 kilogramů drobných elektrických spotřebičů. Tím uspořila 1,16 MWh elektřiny, 83 litrů ropy, 4,5 kubíku vody a také 20 kilogramů tzv. primárních surovin. Kromě toho snížila emise skleníkových plynů o 0,21 tuny CO₂. To jsou velmi zajímavá čísla. Stačí si uvědomit, že jeden osobní automobil vyprodukuje za rok provozu zhruba dvě tuny skleníkových plynů a jedna čtyřčlenná domácnost ročně spotřebuje v průměru 2,2 MWh elektrické energie. Studie posuzuje systém zpětného odběru CRT televizorů, počítačových monitorů a drobného elektrozařízení. Hodnotí jejich sběr, dopravu a zpracování až do okamžiku finální recyklace jednotlivých frakcí vyřazených spotřebičů do nového produktu. Pro každou frakci byly vyčísleny dopady na životní prostředí. Výsledky analýzy jsou prezentovány jako spotřeba energie, surovin, vody, emise do ovzduší a produkce odpadu. V případě LeasePlanu vyzněla konečná bilance jednoznačně pozitivně, a to ve všech aspektech. Výsledek prokázal, že zpětný odběr elektrozařízení, i těch nejmenších, má nezanedbatelný pozitivní dopad na životní prostředí. Zpětný odběr a recyklace například stovky mobilních telefonů uspoří tolik energie, kolik spotřebuje moderní úsporná lednice za více než 4,3 roku provozu. Díky recyklaci jednoho notebooku dojde ke snížení spotřeby ropy, na kterou osobní automobil ujede téměř 100 kilometrů, nebo k úspoře 392 litrů pitné vody. Stejně množství se spotřebuje například během třiceti cyklů myčky nádobí.

Recyklace 48 kilogramů spotřebičů =



1,16 MWh elektřiny



83 litrů ropy



4,5 kubíku vody



20 kilogramů tzv. primárních surovin



ELEGANCE I V ZIMĚ

2016-2017



AEZ Reef si / Reef SUV si



AEZ Strike graphite



AEZ Yacht/Yacht SUV



DOTZ Kendo dark



DEZENT TD



DEZENT TD graphite



DEZENT TH si



ENZO B



ALCAR
YOUR WHEEL PARTNER

www.alcar.cz

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

Daňový sloupek Petra Maška (55. díl)

Nájemné za operativní leasing je plně daňově uznatelné

Zástupce finančního ředitele LeasePlanu Petr Mašek tentokrát odpovídá na vybrané dotazy klientů.



Petr Mašek
zástupce finančního
ředitele LeasePlanu

JAK JE TO S DANÍ Z PŘIDANÉ HODNOTY PŘI KOUPI VOZIDLA A PŘI JEHO PRONÁJMU NA OPERATIVNÍ LEASING Z POHLEDU PLÁTCE A NEPLÁTCE DPH?

V současně době platí pro plátce DPH možnost odpočtu této daně jak při nákupu vozidla do majetku, tak při pronájmu formou operativního leasingu. To znamená, že pokud leasingová společnost nakupuje vozidla do svého majetku a následně je pronajímá klientům, tak při výpočtu leasingové splátky používá cenu bez daně z přidané hodnoty. DPH pak přidá ke konečné ceně splátky. Klient zaplatí celkovou cenu pronájmu včetně DPH a tu si následně může odečíst. U neplátců DPH bohužel tato možnost není – zaplatí tedy cenu včetně daně a nárok na odpočet jim uniká.

CO KDYŽ JAKO FIRMA PŮJČÍME VOZIDLO, PROVOZOVANÉ NA OPERATIVNÍ LEASING, SVÉMU ZAMĚSTNANCI K PRIVÁTNÍMU POUŽITÍ?

To je samozřejmě možné, ale potom tomuto zaměstnanci vzniká povinnost tzv. přidání k jeho měsíční mzdě ve výši 1 % z pořizovací ceny vozu. Počítá se přitom vždy s pořizovací cenou včetně DPH, protože se vychází z předpokladu, že zaměstnanec získává jakési naturální plnění a toto plnění je mu oceněno jakožto neplátcí daně, tedy včetně DPH. Přidání se aplikuje pouze, pokud je vozidlo propůjčeno bezplatně. V případě, že zaměstnanec použije v daný měsíc více vozidel po sobě, třeba když má půjčené náhradní auto za své „standardní“, tak se pro zdanění vybere vozidlo, které bylo nejdražší, byť by ho využil jen jedenkrát.

JSOU V PŘÍPADĚ OPERATIVNÍHO LEASINGU OSOBNÍHO AUTOMOBILU LIMITOVÁNY VÝŠE SPLÁTKY NÁJEMNÉHO A OSTATNÍ SOUVISEJÍCÍ VÝDAJE V RÁMCI DAŇOVĚ UZNATELNÝCH NÁKLADŮ?

Nejsou. Když se jedná o standardní tržní vztah, tak je nájemné plně daňově uznatelné i včetně různých

souvisejících nákladů – přefakturací, fakturace za palivo a podobně. Samozřejmě platí podmínka, že vozidlo používáte k podnikatelským účelům. Můžete si přitom pronajmout automobil libovolné cenové kategorie. Záleží jen na finančních možnostech vaší společnosti.

KDO JE POVINEN PLATIT POPLATKY ZA ROZHLASOVÝ PŘIJÍMAČ A SILNIČNÍ DAŇ PŘI PRONÁJMU VOZIDLA NA OPERATIVNÍ LEASING?

Podle zákona má v obou případech tuto povinnost provozovatel vozidla, což je při operativním leasingu vždy leasingová společnost. Tato skutečnost je doložena na osvědčení o registraci, tedy v tzv. malém technickém průkazu. Leasingová společnost podává na příslušné instituce i požadovaná přiznání či přehledy a provádí také platby v zákonných termínech.

CO SE STANE, KDYŽ S VOZIDLEM NA OPERATIVNÍ LEASING PŘEKROČÍM PŘEDPOKLÁDANÝ KILOMETROVÝ NÁJEZD?

Nájezd je třeba hlídat po celou dobu trvání smlouvy. Kalkulace ceny leasingu je totiž na něm přímo závislá. Pokud se předpokládaný nájezd výrazně liší od skutečnosti, pak může být dopad na průběh skutečných nákladů na údržbu nebo pneumatiky i na odhad zůstatkové ceny na konci leasingu opravdu výrazný. Proto průběžné nájezdy hlídáme a s klienty se snažíme eventuálně upravovat leasingové splátky tak, aby co nejlépe odpovídaly skutečnému kilometrovému průběhu. V každém případě dochází na konci leasingové smlouvy k tzv. kilometrovému vyrovnání. Průběžné rekalkulace ale eliminují eventuální nepříjemná překvapení z velkých nedoplatků v závěru pronájmu.

Můžete si pronajmout automobil libovolné cenové kategorie, záleží jen na finančních možnostech vaší společnosti



Změny v síti smluvních partnerů

V seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika samozřejmě občas dochází k drobným změnám. Pokud chcete mít vždy aktuální informace o našich partnerech, sledujte sekci „Řidič“ na webu www.leaseplan.cz



Cestujte s Drivers' Clubem!

Léto skončilo a s ním i doba dovolených. To však není důvod ke smutku. Právě začátek podzimu je totiž ideální pro příjemné výlety a projíždky v přírodě. Pro ty, kdo takové radovánky plánují, jsme připravili pár tipů na cestu, které najdete na stránkách bonusového Drivers' Clubu (www.driversclub.cz). Ten je po registraci otevřen všem řidičům vozů LeasePlanu, jimž nabízí spoustu výhod.

Jedním z míst, které Drivers' Club doporučuje k návštěvě, je rokokový zámek Nové Hrady. Můžete si tam odpočinout v nejkrásnější zámecké zahradě v České republice nebo se pokochat dobovými interiéry.

Nové Hrady jsou unikátní tím, že na rozdíl od jiných historických staveb nebyly nikdy přestavovány nebo inovovány v rámci pozdějšího architektonického slohu. Jedná se tak opravdu o stoprocentní rokokovou památku. Za minulého režimu síce zámek výrazně chátral, ale to se změnilo po restituci, kdy byl navrácen vnukům posledního majitele před znárodněním – textilního továrníka Josefa Bartoně z Nového Města nad Metují. Od roku 1997 patří Nové Hrady manželům Petrovi a Magdě Kučerovým, kteří celý areál dlouhodobě renovují a mají hlavní zásluhu na tom, že je přístupný široké veřejnosti. K vidění a návštěvě je toho hodně: kromě nádherného parku a zahrady je to největší muzeum cyklistiky v České republice, ve kterém najdete přes 250 exemplářů historických i moderních bicyklů, galerie pánských i dámských klobouků všech stylů i velikostí, labyrint, oranžerie, voliéra s okrasnými ptáky, restaurace, zámecká farma, kavárna, stáje i řada dalších atrakcí.

Nejlépe se k zámku dostanete buď pěšky po červené turistické značce, která vede ze stejnojmenné obce, nebo autem po silnici č. 358 z Litomyšle. Na náměstí poblíž zámku se nachází bezplatné parkoviště. Více informací je na webu www.nove-hrady.cz.



Stylové oblečení z Drivers' Clubu

V seznamu partnerů Drivers' Clubu, kteří jeho členům poskytují nejružnější slevy, přibyla značka 2117 of Sweden (www.2117.cz). Jde o stylové designové oblečení se špičkovou funkčností v náročných podmínkách. Členům klubu je k dispozici s 10% slevou. Vždy aktuální přehled partnerů Drivers' Clubu a jimi nabízených výhod najdete na www.driversclub.cz. Na stejném místě na vás čeká spousta dobrých rad a užitečných informací.

Kdo se stane králem trhu mobility?

Trend nového přístupu k vlastnění a užívání vozidel pozorujeme nejen v rostoucích číslech zájemců o operativní leasing z řad domácností či zvyšujícím se počtu platforem umožňujících sdílení automobilu. Na poněkud vyšší úrovni se mu věnují i samotné automobilky.



Vojtěch Opleštil

Automobilová expertní skupina PwC ČR

Největší automobilové koncerny světa začaly například investovat do spolupráce s internetovými taxislužbami. Evropské, asijské či americké automobilky spojují síly s největšími poskytovateli taxislužby a investují stamiliony dolarů do společných projektů s těmito inovátory v dopravě. Důvody pro tyto spolupráce jsou zřejmé. Automobilky, tak jako každé jiné firmy, stále hledají nové příležitosti k růstu. Předpokládá se, že růst počtu prodaných vozů bude tažen spíše rozvíjejícími se ekonomikami a prostor pro výraznější nárůst počtu prodaných vozů v rozvinutých zemích není příliš velký. To je dáno nejen celkovým počtem vozů, ale i již zmíněnými novými trendy: sdílením

vozidel, něčím, co lze nazvat renesancí železniční dopravy, regulacemi vjezdu vozidel do center měst a samozřejmě i zjednodušeným financováním vozidel. Připomeňme, že v Praze se stále zvažuje zavedení mýtného systému a že operativní leasing v Česku je pro běžné spotřebitele ve větší míře dostupný zhruba poslední rok či dva.

Automobilky nesmějí ztratit krok

A do této situace přicházejí firmy, které propojují možnosti mobilních aplikací s taxislužbou. Jinými slovy mají schopnost přitáhnout velmi rychle obrovské množství uživatelů k službám mobility – tempem, o kterém se automobilkám ani nezdá.



Ty si rozhodně nechtějí nechat ujet tuto část trhu, spíše už trhu mobility, než trhu automobilů jako prodaných kusů. Tyto formy spolupráce jsou přítom výrazně pestřejší, než pouhé dodávání aut. Zahrnují například sdílení dat či spolupráci na projektech.

Na druhou stranu je tu ještě jeden střízlivější pohled. Ony ty stamiliony dolarů vypadají jako velké částky. Ale automobilky vedle toho musejí investovat miliardové částky do vývoje nových vozů a technologií, prostě jen proto, aby neztrácely v konkurenčním boji mezi sebou. Automobilky si jsou situace na trhu velmi dobře vědomy, ne náhodou se už nehovoří jen o tom, kdo je největším výrobcem aut na světě, ale stále hlasitěji slyšíme otázku, kdo bude největším světovým poskytovatelem mobility.

Dopravní „švédský stůl“

Na celý příběh se můžeme dívat pohledem výrobců, kteří se pouštět do dosud nepoznaných vod. Nebo také pohledem spotřebitelů, jimž se skutečně rozšíří možnosti mobility. Při zařizování dopravy mezi různými místy budeme moci využívat různých dopravních prostředků bez toho, abychom museli investovat velké peníze do nákupu nového vozu nebo byli odkázáni jen na prostředky veřejné dopravy. Tak jako nízkonákladové aerolinky „demokratizovaly“ leteckou přepravu a železniční i autobusová přeprava se stává opět populární díky lepším službám a nižším cenám, tak se bude měnit i přeprava osobními automobily. Zdá se, že v budoucnu si budeme moci vybrat z jakéhosi dopravního švédského stolu. Můžeme se podívat, jak by se v horizontu, řekněme, desítek let mohl změnit automobilový trh. Pozorujeme velké množství dílčích inovací, jako jsou například nové druhy pohonů, samoříditelné vozy, taxislužby založené

na sociálních sítích, sdílení vozů či využití vozidel jako nositele softwaru a spojených služeb. Vyznat se v interakcích mezi těmito trendy není jednoduché. Lze však očekávat pokračující trend uspokojování různých potřeb: podívejme se jen na rostoucí portfolio automobilek – kolik modelů měly před pár lety a kolik jich mají nyní. Každý si přijde na své.

Ekosystém společností

Ale uživatel má dnes zpravidla jeden vůz pro všechny účely. Pro cestu po městě do práce, cestu s rodinou na dovolenou i projížďku pro zábavu. Všechny nové trendy – technologické i obchodních modelů – budou rozšiřovat možnosti uspokojování dílčích potřeb. Takže po městě budete jezdit taxíkem, na pravidelné cesty si půjčíte sdílené vozidlo a na dlouhé trasy možná pojedete samoříditelným autem. A to vše se bude lišit podle toho, jestli bydlíte ve velkém městě, kde máte problém zaparkovat, nebo na vesnici, kde potřebujete vlastní vozidlo i proto, že pro poskytovatele sdílených služeb tu není dostatečná hustota zákazníků.

Aby bylo možné tyto nové potřeby uspokojovat, vzniká celý ekosystém různých společností, kde klasická automobilka je jen jedním, i když pravděpodobně stále hlavním článkem. Jde o společnosti využívající sociální sítě, poskytovatele infrastruktury, společnosti zajišťující půjčování vozidel, ale i neziskové organizace, které se také mohou podílet na organizaci sdílení vozidel. Mohou sem vstupovat i energetické společnosti, jako jsou poskytovatelé elektřiny a plynu, jež si také budou chtít uloupnout kousek koláče. A je jen na automobilkách, zda a jak významnou roli si v tomto novém ekosystému do budoucna vybudují.

Po městě budeme jezdit taxíkem, na pravidelné cesty si půjčíme sdílené vozidlo a na dlouhé trasy možná vyrazíme samoříditelným autem



Rodinné firmy jsou především srdcaři

Do 30. září se mohou firmy hlásit do soutěže Equa bank Rodinná firma roku. Potřebné informace najdou na webu akce: www.rodinnafirmaroku.cz. Slavnostní vyhlášení výsledků soutěže, mezi jejíž partnery patří i LeasePlan, proběhne 15. listopadu v Praze.

„Soutěž dnes patří mezi nejvíce skloňovaná podnikatelská ocenění. Finalisté se stali přes noc hvězdami všech médií, perou se o ně všichni dodavatelé i banky a stávají se nositeli praporu tuzemského rodinného byznysu. Každoročně je vyhlašujeme na Dni podnikatelů ČR. Dostávají tam řadu ocenění, ale to rozhodně není jejich hlavní motivací. Rodinné firmy jsou především srdcaři, a to, že někdo uzná jejich práci, snahu, výsledky a třeba i regionální význam, berou nesmírně osobně. Mám upřímnou radost, když vidím jejich děti a příbuzné, jak si přebírají ocenění za účasti ministrů, prezidenta a největších osobností tuzemského podnikání. Je to pro ně životní ocenění a snad i velká motivace pro jejich následovníky,“ říká Karel Havlíček, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, která soutěž organizuje.

CO VÁS VŮBEC VEDLO K PODPOŘE RODINNÉHO PODNIKÁNÍ?

Rodinným firmám jsme se začali systematicky věnovat přibližně před šesti lety. V té době jsme zásadně měnili

strategii asociace a naše aktivity jsme začali směřovat do pěti hlavních oblastí malého a středního podnikání. Kromě řemeslníků, začínajících podnikatelů, žen v podnikání a malých obchodníků jsme se soustředili právě na rodinné klany v byznysu. Připravili jsme pro ně vzdělávací akce, kulaté stoly, právní a daňovou podporu, samostatný web, publikace, začali jsme sbírat data z výzkumů a analýz, medializovali jsme jejich příběhy. Vlajkovou lodí se stala soutěž Equa bank Rodinná firma roku, letos probíhá již její pátý ročník.

KOLIK FIREM SE UŽ DO SOUTĚŽE PŘIHLÁSILO?

Každý rok je to kolem padesáti firem. V minulých ročnících jsme se hodně striktně drželi podniků, které patří spíše do středně velkých firem – mají obraty v desítkách až nízkých stovkách milionů korun s desítkami nebo nízkými stovkami zaměstnanců.

TENTOKRÁT TO TEDY BUDE JINAK?

Letos jdeme poprvé i do segmentu malých firem a nebojíme se zapojit také podniky s několika zaměstnanci a obratem

v řádu jednotek milionů korun. Otevíráme tím dveře i pro firmy, které se zaměřují třeba na řemeslo, malý obchod nebo drobné konzultační služby.

JAK VŮBEC VAŠE ASOCIACE VNÍMÁ ROLI RODINNÝCH FIREM V RÁMCI TUZEMSKÉ EKONOMIKY?

Rodinné firmy jsou naprostým fundamentem stabilní ekonomiky. Jsou v době krize daleko odolnější než jiné podniky, jsou nositeli dlouhodobé kvality, hýčkají si vztahy se zákazníky, sehrávají důležitou roli v regionech a malých obcích a jsou spolehlivým obchodním partnerem. Nepřesouvají svá sídla do Asie ani do daňových rájů, pokud čerpají dotace, tak je velká míra pravděpodobnosti, že pořízené know-how zůstane u nás a nebude vyvedeno do zahraničí. Jejich děti obvykle zůstávají ve firmách a veřejné investice do jejich vzdělání se poté několikrát navrací. Problém je, že u nás tvoří podíl jen asi 25 %, zatímco ve světě až 80 %. Odpovídá to tomu, že od revoluce dochází k první generační obměně. Co je na rodinných firmách to nejcennější, tedy jejich generační příběhy, je tedy teprve po první předávce štafetového kolíku.

V SOUVISLOSTI SE SOUTĚŽÍ REALIZUJETE I EXKLUZIVNÍ PRŮZKUMY MEZI RODINNÝMI FIRMAMI. JEDNÍM Z POSLEDNÍCH TÉMAT BYLO PŘEDÁNÍ RODINNÉ FIRMY NÁSTUPCI. LZE STRUČNĚ SHRNOU ZÁVĚRY PRŮZKUMU?

Podle nejčerstvějších údajů již třetina firem předává podnik potomkům a dalších 35 % tak chce učinit do pěti let. Firmy už si plně uvědomují, že to je náročný proces, který trvá několik let, a že podstatou není předání majetku ani faktické právní úkony, ale nastavení vztahů nové generace se zaměstnanci, dodavateli, odběrateli, bankéři a s celou rodinou. Na rozdíl od minulosti si více hlídají načasování, uvědomují si, že předávat musí firmu potomkovi, který není těsně před důchodem, a tudíž nemá dravost ani zdravou motivaci. Optimální je předávat firmu těm, kterým je mezi 35–45 lety.

JINÝ PRŮZKUM BYL ZAMĚŘEN I NA PŘÍSTUP RODINNÝCH FIREM KE SPRÁVĚ FIREMNÍCH AUTOMOBILOVÝCH FLOTIL. ODHALIL JEJICH SILNÝ KONZERVATISMUS, ZDRŽENLIVOST VŮČI NOVÝM METODÁM, TEDY I K OPERATIVNÍMU LEASINGU. MYSLÍTE, ŽE SE TENTO JEV POSTUPNĚ ZMĚNÍ?

My jsme obecně velmi konzervativním národem, což se projevuje i v podnikání. Když trochu odbočím, tak nyní třeba řešíme, jak firmy vnímají tzv. sdílenou ekonomiku, tedy

vzájemné sdílení aktiv. Ve srovnání s jinými zeměmi to je velmi slabé. Auto považujeme stále za hodnotu, majetek, a podle toho se k němu chováme, což začíná již jeho pořízením. Snažíme se podnikatelům vysvětlovat, že auto je pouze prostředek pro dosažení určitého majetku, ale ten rozhodně nespočívá v účetní ceně vozidla. Střední a starší generace to slyší nerada, mladí lidé jsou už trochu jiní. Není to ale tím, že by si nevážili hodnot, spíše je vidí v něčem jiném. Proto třeba považují sdílenou ekonomiku za jasný trend a docela ji využívají. Generace následovníků rodinného podnikání bude tedy logicky nahlížet na majetek jiným úhlem pohledu a bude upřednostňovat efekt, tedy věnovat se primárnímu byznysu a minimalizovat riziko. Operativní leasing proto bude dle mého narůstat.

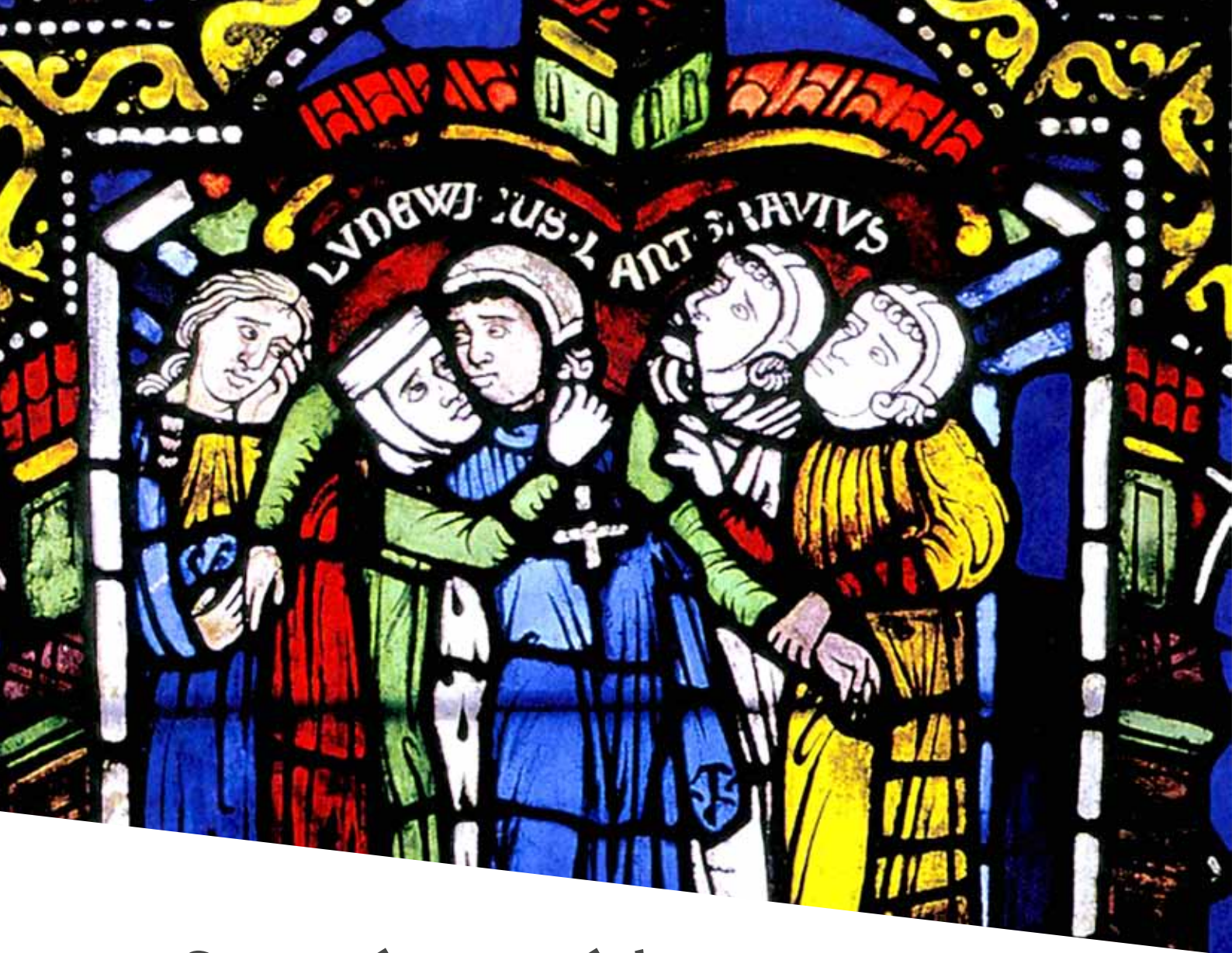
Doc. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA

Vystudoval stavební fakultu ČVUT, dále PIBS při Manchester Metropolitan University, doktorské studium dokončil na podnikohospodářské fakultě VŠE v Praze, kde se rovněž na fakultě financí a účetnictví habilitoval na docenta. Od devadesátých let hájí zájmy podnikatelů, zastává pozici předsedy představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Je spolujednatel skupiny SINDAT, podnikající od roku 1990 v oblastech středního průmyslu a nových technologií. Mnoho let se angažuje v akademickém prostředí, na Vysoké škole finanční a správní je děkanem fakulty ekonomických studií. Je nejcitovanějším tuzemským autorem na téma řízení malých a středních podniků, napsal pět odborných knih a publikoval v tuzemsku i zahraničí více jak stovku článků. Je členem Rady vlády pro výzkum, vývoj a inovace a Rady vlády pro konkurenceschopnost a hospodářský růst. Mimo mateřštinu hovoří anglicky, německy, rusky, španělsky, francouzsky a částečně čínsky.

Equa bank



Rodinná firma roku



Se smrtí na cestách se počítalo

Pro dnešního člověka je cestování rutinou a příliš nepřemýšlí, že by se neměl vrátit zpět. Ve středověku naopak každou delší cestu provázal strach ze smrti. Ne náhodou byly závěti nejčastěji sepisovány právě při opouštění domova.

Procento úmrtí bylo na cestách skutečně vysoké. Lidé umírali vyčerpáním, na neznámé nemoci, často se utopili, nezdědka zemřeli násilnou smrtí. O vysoké míře úmrtnosti svědčí i fakt, že pro zesnulé na cestách byly zřizovány speciální hřbitovy. Tím nejstarším je patrně již v 8. století založený Campo Santo Teutonico v Římě, ležící poblíž svatopetrského chrámu. Sloužil pro zemřelé poutníky z německých zemí Svaté říše římské, kam byly počítány i české země.

Tělo vyvařit, vnitřnosti pochovat...

Většina prostých cestujících byla pochována hned na místě. V případě smrti na lodi byli zesnulí zabaleni do plátna a hozeni do moře. Tělesné ostatky bohatých, zejména světských vládců byly ovšem převezeny na místo, které před smrtí určil zesnulý, anebo poté jeho příbuzní. Císař Ota III., velký přítel sv. Vojtěcha, byl roku 1002 nesen ve velkolepém smutečním průvodu ze střední Itálie přes Alpy až do Cách, kde našel spočinutí v katedrále Panny Marie. Smrt zastihla na cestách i dalšího proslulého

Dle očitých svědků srdceryvné loučení Alžběty Durynské s manželem Ludvíkem IV. před jeho odjezdem na dalekou cestu je zachyceno na vitráži kostela sv. Alžběty v Marburku. Alžběta a její choť se v láskyplném objetí nemohou od sebe odloučit. Podle symbolu kříže na prsou je zřejmé, že se Ludvík vydává na křížovou výpravu. Zatímco na tváři Alžběty se zračí bolest, Ludvíkovi družiníci se snaží svého velitele od manželky odtrhnout.

středověkého císaře, Fridricha I. zvaného Barbarossa. Mocný vládce utonul během třetí křížové výpravy roku 1190 ve vlnách řeky Salem. Jeho tělo bylo poté nabalzamováno a převezeno do Antiochie. Zatímco vyvařené měkké tkáně spočinuly v chóru zdejší katedrály, kosti si Barbarosovi bojovníci odnesli s sebou. Chtěli je dovést až do Jeruzaléma, kde měly spočinout na nejposvátnějším místě křesťanstva, stopy po nich se ale ztrácejí již v Tyru, které leží na jihu dnešního Libanonu.

...a kosti odvézt

Křížová výprava se stala osudnou i pro Ludvíka IV. Durynského († 1227). Jeho manželka Alžběta, později prohlášená za svatou, se v předtuše smrti při loučení nemohla od svého muže odtrhnout. Alžbětiny obavy se skutečně naplnily, Ludvík zemřel v Brindisi na mor. Jeho družiníci táhli dál do Svaté země a vyvařené, sněhobílé kosti svého pána vyzvedli při cestě zpátky. Uložili je do drahé skříňky a ve slavnostním procesi je za neustálých modliteb a litaní vezli do Durynska. Když ostatky svého manžela spatřila Alžběta, tvář

v tvář bledým kostem se vyznala ze své lásky k Ludvíkovi. Zároveň se ale jedním dechem přihlásila i ke křížáckému ideálu, neboť chránit Svatou zemi bylo chápáno jako nejvyšší úkol křesťana, vznešenější než pouhá pozemská láska.

Truhla pro Konráda

Posmrtný osud přemyslovského knížete Konráda II. Oty († 1191) se patrně nijak nevymykal osudům dalších vládců, kteří zesnuli na cestách. Do dnešních dnů se ale zachovalo unikátní svědectví jeho posmrtné cesty – truhla, ve které byly jeho kosti převezeny do Čech. Konrád se v zimě roku 1190 s velmi početným českým oddílem zapojil do císařské korunovační jízdy Jindřicha VI., nástupce již zmiňovaného Barbarossy. Jindřichovo ležení nedaleko Neapole ale postihl mor, jemuž padl za oběť i kníže Konrád. Zatímco jeho tkáně byly pochovány v benediktinském klášteře Monte Cassino, kosti jeho družiníci převezli v nádherné truhle do Prahy a dali uložit do katedrály sv. Víta.

Robert Novotný



Unikátně doložená truhla sloužila jako transportní prostředek pro kosti knížete Konráda II. Oty. Byla zhotovena v jižní Evropě ve druhé polovině 12. století. Jako základ posloužilo dřevo, které bylo potaženo kůží a ozdobeno nýty. Truhla se nacházela v královské kryptě pražské katedrály sv. Víta, bohužel už bez Konrádových kosterních pozůstatků. Ty se buď ztratily, anebo jsou uloženy v sarkofágu s ostatky Jana Zhořeleckého († 1397).



Pohled na Campo Santo Teutonico v Římě, kde byli pochováváni poutníci zesnulí na cestě do Věčného města.

Při pracovních schůzkách

svaly radši maskuje



Občas prý slyší, že se „na stará kolena“ zbláznila, ale to jí nevádí. Říká totiž, že v každém věku je radost dělat, co vás baví, a není přitom zapotřebí držet se obecných předpokladů, co je pro koho vhodné a co ne. **Martu Elmerovou**, která vede jeden z klientských týmů LeasePlanu, baví kulturistika. Aktivně s ní začala teprve před čtyřmi lety, kdy jí bylo 44 let. A letos v konkurenci mnohem mladších sportovkyň byla ve své kategorii třetí nejlepší Češkou na mezinárodním mistrovství republiky.

Co si budeme povídat, ženská kulturistika vzbuzuje v nezasvěcených divácích rozporuplné reakce. Hodně lidí těžko chápe, v čem tkví její kouzlo. „*To je těžké vysvětlit někomu, kdo to nikdy nezkusil,*“ říká Marta Elmerová, „*samozřejmě je to náročný sport, jenže asi právě proto jsem mu podlehla. Při každém tréninku musím překonat sama sebe a zkusit posouvat hranice toho, co se zdá zpočátku úplně nemožné. Posílená postava a dobrá kondice mi navíc pomohly ve všech ostatních sportech, kterým se věnuji rekreačně nebo doplňkově: v cyklistice anebo v lyžování. Najednou jsem vydržela mnohem víc. A taky, navzdory obecnému názoru, že posilování dělá z žen nehezké svalovce, jsem získala pěknou vypracovanou postavu. To je pro každou ženu obrovská motivace.*“

Když, když ne teď?

Vždy ráda sportovala, ale do kulturistiky ji pobláznil až trenér Petr Pelant, se kterým začala



pravidelně cvičit. Během půl roku se neuvěřitelně zlepšila silově, zároveň zhubla a kromě toho se skvěle cítila, prý jako nikdy předtím. „*Pak jsem ve fitku potkala členy Svazu naturální kulturistiky. Přesvědčili mě, abych svoji formu předvedla na nějaké kulturistické soutěži. Řekla jsem si: Kdy, když ne teď?*“

Dnes Marta Elmerová soutěží v respektované kategorii Ms. Physique. V České republice není příliš obsazená a nedělí se tedy podle věku ani výšky soutěžících. „*O to je to pro mě těžší, protože se obvykle porovnávám s ženami o deset i patnáct let mladšími.*“ Přesto třeba v loňském roce získala druhé místo na pohárové soutěži Natural Cup. Za záviděníhodnou figurou i za úspěchy na soutěžích jsou stovky hodin v posilovně. Četnost tréninků se liší podle toho, jestli se zrovna připravuje na soutěž. „*V před soutěžní přípravě jsem byla zatím dvakrát za poslední rok a půl. To mám tréninky někdy i dvakrát denně. Pokud jsem jen v udržovacím režimu, trénuji čtyřikrát týdně. Ne všechna cvičení jsou ale silová, doplňují se kardiem, spinningem nebo takzvanými kruhovými tréninky.*“

Bez kázně ve stravování to nejde

Kulturistika, to ale nejsou jen tuny závaží v posilovněch. Kulturistika, to je i neobvyklý jídelníček. Platí, že nejdůležitější je konzistentnost v tréninku a sebekázeň ve stravování.

V před soutěžní fázi Marta Elmerová nejí žádné pečivo, přílohy, sladkosti a kupodivu ani ovoce. Díky trenérovi totiž najela na tzv. low carb/high fat stravování (LCHF), které je založené na minimu sacharidů a naopak na vysokém množství kvalitních tuků. Tedy hlavně tuky, maso a k němu hodně zeleniny v jakékoli formě. „*Zpravidla jím třikrát denně, svačinu si dám, jenom když*

velmi brzy snídám anebo když mám hlad. V před soutěžní přípravě je nutné jídelníček dodržovat skutečně striktně. Obohacujeme ho sportovními doplňky stravy. Jde samozřejmě pouze o legální výrobky, spíše takové, co mi pomohou s regenerací. Těsně před soutěží stravování ještě ladíme, už nesmím třeba žádné mléko nebo jogurty. Když nemám před soutěží, přidávám do jídelníčku více sacharidů. Ale popravdě – už jsem si od nich odvykla. Občas si ale dopřeju ovoce, čokoládu a taky výborné koláče od maminky.“

Pokud si prý tohle přečte nějaký kulturista, zakrouťí hlavou. Typické jsou totiž spíše hory rýže a nasucho připravovaného kuřecího masa, většina kulturistů takhle jí osmkrát denně. „*Můj způsob stravování je odlišný, ale na mně funguje a navíc mi vyhovuje i v normálním životě.*“

Doma už si zvykli

Když už jsme u „normálního života“, jak moc ho asi takový neobvyklý koníček ovlivňuje? Kulturistika je časově velmi náročný sport, protože se musíte hodně věnovat i regeneraci po těžkém tréninku. „*Ano, přiznávám: v naší domácnosti to byl zpočátku opravdu předmět sváru. Partner neposiluje, ale zase je nadšený cyklista. Proto těžce nesl, že jsem začala trávit spoustu hodin ve fitku a nejezdím s ním tolik na kole. Ale naštěstí se časem všechno urovnalo. Dokonce už doma nikdo neprotestuje ani proti mému stravování. Jenom dcera, když třeba přijede z tábora, říká, že jíme nějak divně.*“

Zrovna tak si na kulturistickou proměnu Marty Elmerové zvykli i kolegové a kamarádi. „*Zdá se, že mi všichni fandí. Ale je pravda, že v běžném pracovním životě se snažím svaly spíše maskovat, někdy mám totiž pocit, že vzbuzují zbytečnou pozornost. Pokud mám na sobě běžné kancelářské oblečení, není nic poznat.*“

Každá žena může mít postavu snů

Přesto se kulturistika do práce Marty Elmerové promítá: „Pomohla mi do profesního života přinést takové vlastnosti, jako je systematickosti a určitá zarputilost při řešení úkolů. A myslím si, že dobrá fyzika jde ruku v ruce i s dobrou duševní a mentální kondicí.“ Co ji trochu mrzí, je odtažitý prostož potenciálních sponzorů. „Zřejmě je to i tím, že kulturistika je stále spojována s užíváním zakázaných látek a jen málo firem se dokáže přes toto stigma přenést. Myslím, že je to škoda. Mimochodem – na všech závodech probíhají namátkové dopingové kontroly vedené Antidopingovým výborem ČR,“ dodává žena, která vůbec neuvažuje o tom, že by se svým milovaným sportem přestala.

Naopak – už teď má v plánu vyzkoušet nějakou další pohárovou soutěž. A navíc by chtěla motivovat i jiné ženy, aby se přestaly bát činek a posiloven a vzaly je útokem. „Pokud totiž budou mít jen trochu vytrvalosti a dobrý plán, pak jim můžu garantovat, že konečně získají postavu snů. Ale nejde jen o figuru. Díky kulturistice jsem získala vyšší sebevědomí, dobrou kondici a obratnost. Naučila jsem se i hodně věcí o svém těle, o cvičení nebo o stravě. A kromě toho jsem se seznámila se spoustou fajn lidí. Věřte mi: kulturisti nejsou jen hory svalů.“



Typický jídelníček Marty Elmerové

Snídaně: vejce se slaninou, avokádo, ořechy, zelenina, sýr

Oběd a večeře: maso (střídat hovězí, rybu, telecí, krůtí... dle chuti) a spousta zeleniny, tuky například z avokáda, přepuštěného másla, olejů nebo sýrů

Malé svačiny, které lze zařadit pro zahnání hladu: bílé vysokotučné jogurty, kysané nápoje, tvaroh, vše třeba s ořechy nebo semínky; pro „oslazení“ se dá použít kvalitní proteinový prášek s jakoukoli příchutí

Důležité přitom je vybírat si jen kvalitní a čerstvé suroviny – prostě kvantitu nahradit kvalitou!

Křížovka

Dnešní trpělivost s křížovkou se vyplatí hned dvakrát. Nejenom že „promažete“ své mozkové závity, ale při správném vyluštění tajenky navíc získáte odpověď na soutěžní otázku, kterou jsme vám položili v článku o setkání na Polygonu Most na straně 21.

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	DOMÁCKY VLASTIMIL	NÁŠ KARIKATU- RISTA	1. DÍL TAJENKY	LAKOMÝ ČLOVĚK (EXPR.)	ZVUK URČITÉ VÝSKY	RUSKY Z	VYTÁHNOUT (ZBRAŇ)	POMŮCKA: LISP PLYMO	PRUDKÁ ZTRÁTA HODNOTY	BIBLICKÁ POSTAVA	JIHO- EVROPSKÝ POLOKER	TRÝZNĚNÍ	MLETÍM OBRUSOVAT
KRABATIT								PŘIKRÝVKA NA DĚTSKÝ KOČÁREK					
KREVNÍ ONEMOC-NĚNÍ								INTELEKT					
								NÁSADEC U FAGOTU					
POLICEJNÍ AUTOMOBIL						2. DÍL TAJENKY							
KULIČKOVÉ POČÍTADLO					PROGRA- MOVACÍ JAZYK	POVRCHOVÝ DŮL				JEMNÝ PRÁŠEK			
					PŘEDLOŽKA					NEKOVOVÝ PRVEK			
STÍN (NÁREČNĚ)				HLODAVEC							TUMÁŠ		
				SIBIŘSKÝ KOZOROŽEC							3. DÍL TAJENKY		
TĚLOVĚDEC							VZDÁLIT SE CHŮZÍ						
	PŘELUD	PŘEDLOŽKA								PŘEDLOŽKA		NÁDOBA U STUDNY	PRYSKY-ŘIČNÁ LÁTKA
		BYVALÉ PLATIDLO ITÁLIE											
PODPOR NA OHNUTÝCH PAŽÍCH										ÚSTNÍ VODA			
NÁROD				DÁVKA HALUCINO- GENNÍ DROGY									
ZÁSAH KONĚ OTĚŽEMI										ZEMLOVKA			
										ZÁŘE	POLÉVKOVÝ KNEDLÍČEK		
											HVOZD		
ŠPANĚLSKÝ ARAB					GERMÁN	VRAŠTIT		VEHLAS					
	TRUP LETADLA	VÝDĚLEK						DVOJITÝ ŽEBŘÍK					
		PORÍDIT KOPII						OBUVNÍK				KOVATI	ROSOL
								BEDUÍNSKÝ PLÁŠT					
SROVNÁVACÍ LITERÁRNÍ VĚDKYNĚ													
FILIPÍNSKÁ SOPKA				ŽIDOVSKÁ SOBOTA							ČERNÝ PTÁK		
				ÚDER VE STĚPU							KÓD TOGA		
VÝZVA K TICHU					PSÍ ŠTĚKOT					TĚLO			
					BÁSNICKÝ ZÁPOR					NÁZEV ZNAČKY POLOMĚRU			
UTISKO- VATELÉ													
								PAPEŽSTÍ VYSLANCI					
ZBAVIT OSTRÍ								EROTICKY ZALOŽENÝ ČLOVĚK					

LeasePlan
It's easier to leaseplan

Summary

Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, writes about performance in the first half of the year and other topics.

PAGE 3

LeasePlan News. The latest from inside the company.

PAGE 4

We are closer to clients in South Moravia thanks to our Brno office. LeasePlan opened it in 2015, one year after the Ostrava office began to operate.

PAGES 6–7

1,136,788,105 km in light commercial vehicles with LeasePlan. Over the last 21 years, LeasePlan has passed on more than 14,000 LCVs to clients in the Czech Republic.

PAGES 8–9

LeasePlan is changing the existing insurance procedures – the company has established its own insurance broker. Fleet Insurance Plan has been operating since the beginning of July.

PAGES 10–12

Insurance investigators are able to help clients. Members of investigating teams are responsible for clarifying questionable parts of insurance cases that seem to go beyond common circumstances.

PAGES 14–15

Goals are not a matter of chance. An interview with Martin Krob, the manager of the SK Slavia football club.

PAGES 16–18

The Football Academy of Jiří Novotný is open to every boy. LeasePlan supported a sport project in Vestec near Prague.

PAGES 20–22

Count up the summersaults and win a gift! A video shot at the benchmark testing event in Most gives you a chance to win a small gift.

PAGE 23

Tires equipped with northern resilience. At the beginning of this year, LeasePlan decided to place Nokian tires among preferred brands for purchase.

PAGES 24–27

8 things you need to know about Škoda Kodiaq. This large SUV with a striking and distinctive design will provide a space for up to seven passengers and a bunch of new technologies. We have summed up in eight points the most important information about the novelty which will enter the market at the beginning of the next year.

PAGES 28–31

LP Magazine has tested... Peugeot 308 has entered the market boldly – with an unobtrusive French design, a good range of engines and, in the case of SW, also a highly utilizable boot. Let us introduce the economical version with a 1.6 HDi turbo diesel engine.

PAGES 32–35

Dallmayr wins the game with the design of their “café on wheels”. CaféDock could be the centre point of every office or showrooms.

PAGES 36–37

Clean mobility needs more impulses. It has been almost a year since the Clean Mobility National Action Plan (NAP CM) was introduced. So what is the output?

PAGES 38–39

The Separate Waste Collection Certificate to determine specific benefits. Last year, the Czech branch of LeasePlan passed on 48 kilograms of small electronic devices for separate waste collection.

PAGE 40

Operational leasing payments are fully tax-deductible. Petr Mašek, the Deputy Financial Director at LeasePlan, answers selected questions of clients.

PAGE 42

Changes to the subcontractors' network. An overview of recent changes in the LeasePlan subcontractors list.

PAGE 42

Travel with the Drivers' Club! The LeasePlan's bonus program for drivers offers many benefits and a lot of useful information.

PAGE 43

Who is going to rule over the mobility market? We will take a taxi to travel around the city, borrow a shared car for a regular trip and, perhaps, use an autonomous car for long distance travelling.

PAGES 44–45

Family businesses are run with hearts. An interview with Karel Havlíček, the Chairman of the Board at the Czech Association of Small and Medium-size Businesses and Entrepreneurs.

PAGES 46–47

Dying while travelling used to be considered a common thing. During the Middle Ages, each longer trip was connected with the fear of dying. Most often, people arranged their last will and testaments before leaving their homes.

PAGES 48–49

She prefers to hide her muscles for business meetings. Body building is the favourite sport of Marta Elmerová, a leader of one of the LeasePlan's client teams.

PAGES 50–52

Crossword puzzle.

PAGE 53

Tiráž

Čtvrtletníkn společnosti LeasePlan Česká republika, Podzim 2016, Šéfredaktor: Tomáš Bursík Redakční rada: Jiří Štoček, Michal Červenka, Jakub Kostrba, 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, fax: 222 829 391, e-mail: info@leaseplan.cz, www.leaseplan.cz



Přezujte na zimu v BestDrive...

BestDrive je největší síť pneuservisů a autoservisů a největší prodejce pneumatik v České republice. BestDrive tvoří díky 66 vlastním provozovnám a 95 franšízovým pobočkám bezkonkurenční síť, která pokrývá celou Českou republiku.

V BestDrive na sobě neustále pracujeme. Naši nabídku vylepšujeme 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 oceňuje flexibilní pneuservisní služby. Nabízíme široké portfolio pneumatik mnoha značek (Continental, Uniroyal, Semperit, Barum, Matador, Bridgestone, GoodYear, Michelin, Kleber, BF Goodrich, Nokian nebo Sava), osobní i nákladní pneuservis, mezisezónní uskladnění pneumatik, 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. S pneumatikami velmi úzce souvisí kontrola a seřízení geometrie – služba, která maximalizuje využití pneumatik, ale je spojena i s bezpečností a komfortem jízdy. Kromě toho naše servisy nabízejí i celou řadu dalších autoservisních služeb, od výměny olejů, provozních kapalin a autobaterií, přes servis brzd, tlumičů a výfuků až po servis a dezinfekci klimatizace. Vždy je pro nás prioritní kvalita nabízených služeb v celé servisní síti BestDrive. Ať už se zákazník rozhodne využít pobočku vlastní nebo franšízovou.

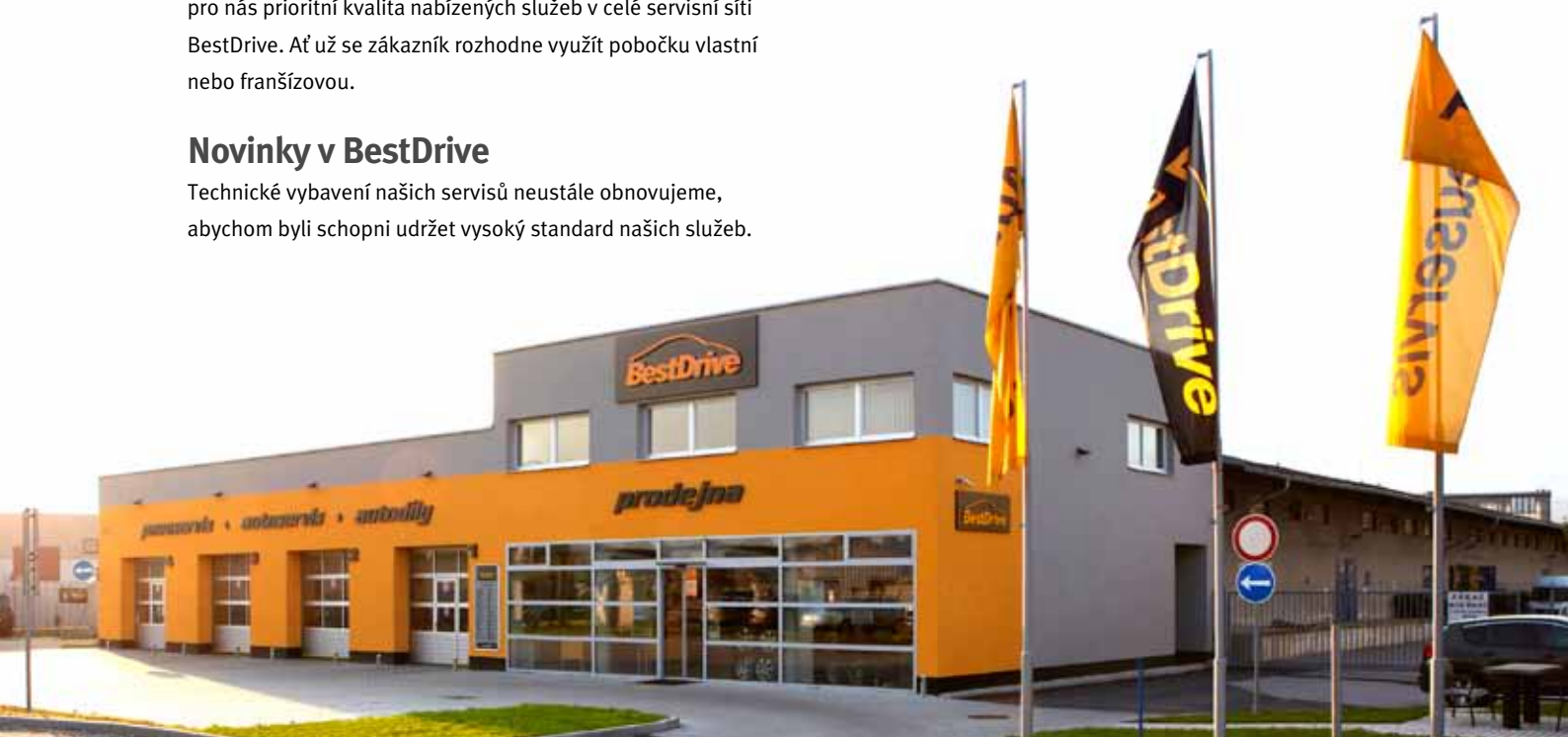
Novinky v BestDrive

Technické vybavení našich servisů neustále obnovujeme, abychom byli schopni udržet vysoký standard našich služeb.

Pracujeme i na dalším zvyšování komfortu našich zákazníků – už několik sezon umožňujeme objednání na pneuservis bez nutnosti do servisu telefonovat, buď přes SMS, kdy zákazníkovi nabídneme termín návštěvy pro výměnu uskladněných pneumatik, nebo prostřednictvím webové aplikace – **oa.bestdrive.cz**.

Snažíme se i o to, aby čas strávený na naší pobočce byl pro zákazníka co nejkratší. Na příjezd fleetového zákazníka se připravujeme dávno předtím, než k nám se svým vozem zamíří na sezónní přezouvání – samotná výměna pneumatik je potom v servise velmi rychlá. A i tu krátkou dobu u nás stráví co nej příjemněji. Na všech našich pobočkách je k dispozici wifi, kterou mohou zákazníci čekající na automobil volně využívat.

V letošním roce jsme servisní síť BestDrive rozšířili o **tři nové provozovny** – v Praze-Košářích, Plzni-Doubravce a Moravské Ostravě. Celkem jde o nových 15 servisních stání. Zveme zákazníky LeasePlanu na zimní přezouvání i do těchto poboček, kde jim nabídneme své služby v novém prostředí prémiového konceptu servisů BestDrive.



NOVÝ PEUGEOT EXPERT

S PLATFORMOU NOVÉ GENERACE

JEHO MISE: ROZJET VAŠE PODNIKÁNÍ NAPLNO



SERVIS NA 2 ROKY ZDARMA

Pořídíte si užitkový vůz Peugeot a dostanete k němu smlouvu Optiway Servis zdarma. Díky této smlouvě získáte kompletní servis vašeho vozu včetně náhradních dílů, údržby, práce či nadstandardních asistenčních služeb až na 2 roky.

PEUGEOT DOPORUČUJE **TOTAL** **PEUGEOT FINANCE** Spotřeba a emise CO₂ pro model Expert v kombinovaném provozu: 5,1–5,9 l/100 km, 133–155 g/km, pro model Partner: 4,3–6,5 l/100 km, 112–150 g/km, pro model Boxer: 6,0–6,4 l/100 km, 158–168 g/km. Smlouvu Optiway Servis na 2 roky je možné získat při koupi nového užitkového vozu Peugeot, s výjimkou Boxer Access L1H1. Specifikace služeb v rámci Optiway Servis na www.peugeot.cz. Nabídka je platná do odvolání a není možné ji kombinovat s jinými nabídkami. Foto je ilustrativní.

Nový užitkový model Peugeot Expert má celou řadu předností, které vám usnadní vaše pracovní povinnosti. Velká variabilita vám také umožní vybrat verzi (L1, L2, L3), která splní vaše konkrétní profesní požadavky. S užitečnou hmotností až 1400 kg, přepravním prostorem 6,6 m³ a užitečnou délkou až 4 m to dělá z tohoto vozu opravdového experta na převoz materiálu či zboží. Výška vozu navíc nepřesahuje 1,90 m, což vám umožňuje bez omezení zaparkovat na kterémkoliv parkovišti nebo v podzemních garážích. Například kompaktní verze L1 o délce 4,60 m má ideální rozměry pro snadný pohyb v městském provozu.

NOVÝ PEUGEOT EXPERT



PEUGEOT
PROFESSIONAL