

PODZIM 2017, 17. ROČNÍK
CENA 45 Kč

LeasePlan

Magazín



Když auta
šimrají v břiše

**On-line novinář
Jan Červenka si
nebere servítky**

str. 12

Cestování s mazlíčky

**Se psy je to jako
s dětmi. I v autě.**

str. 18



RENAULT
Passion for life

Nový Renault MEGANE Grandtour

Technologií k úspěchu



5 let záruka Renault
Průměrná spotřeba od 3,7 l / 100 km

Smluvní záruka Renault 5 let / 100 000 km (dle toho, co nastane dříve) se řídí konkrétními záručními podmínkami, které jsou neoddělitelnou součástí kupní smlouvy. Nový MEGANE Grandtour: spotřeba 3,4–8,7 (l/100 km), emise CO₂ 95–144 (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 

   [renault.cz](https://www.renault.cz)

Obsah

- 4 LeasePlan News**
Aktuality ze světa LeasePlanu
- 6 Oblíbený produkt**
LeasePlan Go uspěl v soutěži
Zlatá koruna
- 8 Naše téma**
Internetové srovnávače operativního
leasingu pomíjejí důležité detaily
- 10 Služby LeasePlanu**
Ojeté vozy s nadstandardním
financováním i pojištěním
- 12 Moje osudové vozy**
Když auta šimrají v břiše
- 16 Pojištění**
Novým partnerem pro povinné
ručení je UNIQA
- 18 Cestujeme s mazlíčky**
Se psy je to jako s dětmi. I v autě
- 22 Talenty LeasePlanu**
Největší vítězství? Když kluci
u fotbalu vydrží
- 26 Test LP magazínu**
Škoda Karoq
- 30 Test LP magazínu**
Volkswagen Arteon
- 36 Bezpečnost na silnicích**
Pokut přibývá. U nás i za hranicemi
- 38 Klient LeasePlanu**
Iveco Czech Republic: 17 let
bez přerušení
- 40 Zelená mobilita**
Města se musí nachystat na novou
éru mobility
- 44 Dodavatel LeasePlanu**
Shell se inspiroval ve formuli 1
- 46 Daňový sloupek Petra Maška (59. část)**
Stručný přehled fakturace
- 46 Změny v síti smluvních partnerů**
- 48 Očima expertů**
Jak zvýšit přidanou hodnotu
českého autoprůmyslu?
- 50 Akce pro klienty**
Pétanque s mistrem světa
- 52 LeasePlan podporuje**
Knihy, které bourají mýty
- 54 Cestovatelská historie**
Středověká pravidla silničního provozu
- 56 Zábava**
Křížovka

Milí čtenáři,

doufám, že se Vám léto vydařilo a z prázdninových cest jste se vrátili odpočatí a v dobré náladě. V LeasePlanu jsme uplynulé měsíce zasvětili krokům, které jsou součástí dlouhodobé transformace. Naše centrála ji představila pod heslem Power of One LeasePlan neboli Síla jednoho LeasePlanu. Jde o komplexní přístup, který zohledňuje všechny podstatné tendence, jež v současnosti působí na celý automobilový byznys i navazující odvětví. Tyto trendy, charakteristické nástupem moderních technologií a očekávanými výraznými posuny v preferencích uživatelů vozidel, se odrazí v naší produktové nabídce. Novinky budou přicházet postupně a nepochybně se jim budeme věnovat i na stránkách magazínu. LeasePlan chce patřit mezi hráče, kteří nové trendy budou určovat. I proto v polovině září v New Yorku u příležitosti zasedání Valného shromáždění OSN oznámil, že se stane zakládajícím partnerem nové globální iniciativy EV100. Ta chce přispět ke zrychlení začleňování elektromobilů do firemních fleetů. Členové iniciativy se zavázali, že nejpozději do roku 2030 vymění své podnikové dieselové či benzinové vozy za elektrické. Nikdo jiný z našeho oboru zatím takovou ambici neohlásil. Jedním z dalších cílů naší transformace je zefektivnit činnost národních poboček a zdůraznit jejich jednotný přístup ke klientům. Hned první kroky přinesly ovoce v podobě vynikajících pololetních výsledků. LeasePlan vykázal čistý zisk 291,7 milionu eur, což představuje více než 18% meziroční nárůst. A co víc – na konci června už měl v portfoliu rekordních 1,713 milionu aut. Jsem rád, že k těmto výborným číslům přispěla i naše pobočka. Na konci pololetí jsme překročili

hranici 23 tisíc vozidel ve flotile, a potvrdili tak pozici lídra v našem segmentu trhu, kterým je full-service leasing. Určitě je na místě, abych v této souvislosti poděkoval za Vaši důvěru.

V dnešním magazínu najdete řadu zajímavých textů. Třeba rozhovor s automobilovým on-line novinářem Janem Červenkou, který ve svých testech nechodí pro ostré slovo daleko, a adrenalin je jeho drogou. Asi i ve Vaší firmě, stejně jako u nás, je spousta pejskařů. Snad tedy uvítáte článek o tom, jak bychom měli své mazlíčky přepravovat v autě co možná nejbezpečněji pro ně samotné, ale i pro ostatní cestující. O svém velkém koníčku se rozhovořil i kolega Aleš Radoměřský, náš ICT ředitel, který takřka všechen volný čas věnuje trénování mladých fotbalistů. Je to podnětné čtení z pohledu fotbalového fandy, ovšem také z pohledu rodiče. Určitě doporučuji. Zatímco fotbalový podzim je dávno v plném proudu, ten astronomický sotva začal. Přeji Vám, ať je co nejbarevnější!

Váš Jaromír Hájek
generální ředitel
LeasePlan Česká republika

P.S. A abych nezapomněl: Šťastnou ruku ve volebních místnostech! Budeme ji všichni potřebovat...



LeasePlan News

Číslo vydání

23 030

Přesně tolik vozidel měla ve správě česká pobočka LeasePlanu na konci letošního prvního pololetí. „Celková velikost naší flotily se tak meziročně zvýšila o 7,5%. I nadále jsme nejvíce rostli v segmentu korporátních klientů,“ okomentoval pololetní výsledky finanční ředitel firmy Martin Brix.

Srovnávací jízdy v barvě khaki

V netradičním armádním stylu se nesly letošní srovnávací jízdy, na nichž si zákazníci a další obchodní partneři LeasePlanu mohou každoročně osobně vyzkoušet desítky aut nejrůznějších značek. Letos poprvé se oblíbená akce konala v areálu tankodromu Milovice, který v minulosti obléhala sovětská

posádka. Tehdy tady na zábavu nebylo ani pomyslení, veřejnosti byl zdejší vojenský prostor zapovězený. Dnes je vše jinak a Milovice nabízejí spoustu lákadel, třeba ukázky vojenské techniky i projížďky vybranými armádními stroji. Velkou foto-reportáž z akce přineseme v příštím vydání magazínu.



ME badmintonových sedmnáctek

Mladí hráči z 37 zemí se zúčastní mistrovství Evropy v badmintonu v kategorii do sedmnácti let, které proběhne od 21. do 29. listopadu v hale v pražských Štěrboholích. Svým způsobem bude mít i LeasePlan v turnaji vlastního zástupce – velkou naději českého badmintonu, šestnáctiletého Václava Palána, který je synem dlouholetého pracovníka technického oddělení firmy Petra Palána, bývalého závodního badmintonisty. Byl

to on, kdo synovu sportovní dráhu odstartoval, když spolu „plácali“ na zahradě u chalupy. Před dvěma lety se stal Vašek mistrem republiky ve čtyřhře v kategorii do 15 let, na stejném mistrovství navíc přidal bronzovou medaili ve smíšené čtyřhře. Právě v těchto disciplínách bude společně se svými stálými partnery Vítem Kulíškem a Lucií Krpatovou reprezentovat na listopadové „Evropě sedmnáctek“. Takže držíme palce!



Golfová sešlost v městě aut

V Mladé Boleslavi proběhl 13. září LeasePlan Golf Cup 2017. LeasePlan v průběhu roku pořádá hned několik golfových „sešlostí“, tou mladoboleslavskou letos vyvrcholila hlavní sezóna. Do areálu Golf Mladá Boleslav dorazilo téměř sedmdesát hráčů a hráček z řad obchodních partnerů firmy. Neodradilo je chladné počasí, déšť ani silný vítr. Golfová vášeň je prostě silnější než kdejaké vrtochy počasí.





LeasePlan Go úspěš v soutěži Zlatá koruna

Produkt LeasePlan Go, určený přednostně pro malé firmy a živnostníky, získal druhé místo v kategorii Leasing pro podnikatele v letošním ročníku prestižní soutěže Zlatá koruna. Jedná se o další významné ocenění, kterého LeasePlan Go za tři roky své existence dosáhl. V minulých letech zvítězil v odborných anketách Fleet Award a Fleet Derby.

„Také posledního úspěchu v soutěži Zlatá koruna si nesmírně vážíme. Je to pro nás motor pro další tvrdou práci, kterou celý náš tým SME dlouhodobě odvádí,“ říká Tomáš Pindur z české pobočky LeasePlanu. „Osobně si myslím, že LeasePlan Go sklídl úspěch za implementaci nového webového prostředí a za aktualizaci balíčků služeb k leasingovým smlouvám.“

Klienti oceňují promyšlený web

Hlavním prodejním kanálem LeasePlan Go je jeho web. Podle Tomáše Pindura jej LeasePlan před časem zdokonalil, aby ještě více vyšel vstříc očekávání zákazníků. Jednoznačná je snaha o maximální flexibilitu. „Každý klient si může na webu sám nakonfigurovat veškeré parametry leasingu. Měsíční splátka se generuje rovněž online na základě zadaných vstupů,“ vysvětluje Tomáš Pindur. Promyšlené je filtrování vozů, a to na skladová vozidla, podle zadané výše měsíční leasingové splátky, anebo podle značek.

Zákazníci velmi oceňují pravidelný přísun akčních nabídek, s nimiž LeasePlan Go přichází. „Každý měsíc zveřejňujeme jednu top nabídku, například o prázdninách jsme zabodovali akcí na Volkswagen Passat, nyní podobně nabízíme VW Tiguan. Kromě toho v rámci webového portálu doporučujeme konkrétní vozy, obvykle jde o atraktivní novinky. V současnosti to jsou Škoda Karoq anebo Volkswagen Arteon.“

LeasePlan Go si získal už přes dva tisíce uživatelů. Firma nyní uvažuje o rozšíření jeho prodejních kanálů, ale také zákaznických skupin. „Počítáme i se vstupem do leasingu pro privátní klientelu. Ze strany zákazníků registrujeme vysokou poptávku po tomto kroku,“ dodává Tomáš Pindur.

Na galavečeru byl LeasePlan vidět

Na červnovém galavečeru Zlaté koruny v TOP Hotelu Praha se udílely ceny v devatenácti soutěžních kategoriích. Slavnostní vyhlášení se konalo pod záštitou guvernéra

ČNB Jiřího Rusnoka a ministra financí Ivana Pilného, který měl také zahajovací řeč. Mezi oceněnými se objevily jak zavedené produkty, tak čerstvé novinky na českém finančním trhu.

Nebyla nouze ani o veselé momenty. Logo LeasePlan Go se například na plátně omylem objevilo v okamžiku, kdy byl představován vítěz v kategorii Platební karty. LeasePlan si tak málem odnesl jeden opravdu nečekaný titul.

V letošním patnáctém ročníku poměřilo své síly 182 produktů od 72 finančních společností. Roli rozhodčích na sebe tradičně vzala Finanční akademie, odborná porota Zlaté koruny. Ta měla po letošní výrazné personální obměně 366 členů.

„Představu o velikosti a významu Zlaté koruny dokládá úctyhodných 2772 hodnocených produktů, které prošly soutěží. V anketě o Cenu veřejnosti a podnikatelů hlasovalo již více než milion účastníků. Mnohé o kvalitě a nezávislosti soutěže vypovídá i fakt, že žádný z celkem 756 oceněných produktů se nedostal do problémů,“ říká ředitel projektu Zlatá koruna Pavel Doležal.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER

DOPŘEJTE SI TO NEJLEPŠÍ



NOVÁ ŠKODA KODIAQ / SE SLUŽBAMI ŠKODA CONNECT

Nová ŠKODA KODIAQ kombinující medvědí sílu a sebevědomý design naplňuje dokonalou vizi o tom, jak by mělo vypadat ideální fleetové SUV. Díky službám ŠKODA CONNECT zůstanete propojeni se světem informací na cestách kamkoli. Snadno oslníte dravým vzhledem umocněným LED světlomety. Sedmimístná verze bude vaším velkorysým partnerem. Chcete přece to nejlepší. **RECONNECT.**

mujkodiaq.cz



/skodacz



/skodacz



/skodacz



/skodacr

Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ vozů
ŠKODA KODIAQ: 5,0–7,4 l/100 km, 131–170 g/km



Internetové srovnávače operativního leasingu

pomíjejí důležité detaily

V poslední době se na internetu objevilo hned několik projektů, které se prezentují jako srovnávače operativního leasingu. Mají jedno společné – ani zdaleka nedokážou poskytnout skutečně objektivní analýzu nabídek jednotlivých poskytovatelů. „Operativní leasing je natolik složitý produkt, že jeho kvalitu nelze poměřit jen podle několika základních parametrů,” říká generální ředitel české pobočky LeasePlanu Jaromír Hájek.



Co považujete za největší slabinu těchto srovnávačů?

Na jedné straně oceňuji, že se někdo pokusí vyvinout systém, který by měl zákazníkům pomoci zorientovat se na trhu. S několika autory těchto portálů jsem se osobně setkal a vím, že to jsou velmi chytří a solidní lidé. Jenže na druhou stranu jsem rozpačitý z výsledků jejich snažení. Všechny srovnávače

jsou založeny na porovnání měsíční leasingové splátky. Obvykle stačí zadat základní parametry smlouvy, kterými jsou doba pronájmu a předpokládaný počet najetých kilometrů, a vyjede vám suma. To je však naprosto nedostatečné.

Proč?

Protože měsíční splátka vám v případě operativního leasingu neřekne, kolik ve skutečnosti za užívání vozu zaplatíte, a jaký uživatelský komfort získáte.

Ale vždyť většina nabídek zařazených do srovnávačů obsahuje i výčet služeb, které jsou zahrnuté do splátky...

Ano, a tyto služby jsou v podstatě u všech stejné – povinné ručení, havarijní pojištění, sezonní pneumatiky, předepsaný servis, dálniční známka a ostatní povinné poplatky, tedy silniční daň a koncesionářský poplatek za rádio. Jenže ďábel je ukrytý v detailu. Týká se to třeba pojištění, konkrétně rozsahu pojištění a pojistných limitů. Nárok na náhradní vozidlo, pojištění čelního skla, bezplatná nonstop asistence doma i za hranicemi a podobně, to jsou faktory, které může, ale také nemusí kalkulace obsahovat. Podobně můžeme mluvit o servisu. Srovnávač vám neřekne nic o tom, jak kvalitní a hustou servisní síť budete mít k dispozici. Postará se o vás někdo, když budete mít poruchu při cestě do okrajových regionů, anebo v cizině? Jaké servisní partnery poskytovatel operativního leasingu využívá? A tak bychom mohli pokračovat.

Položkami, které mohou výrazně ovlivnit celkové náklady na operativní leasing, jsou i nadlimitní či podlimitní kilometry a také nadměrné opotřebení...

Jistě, s údaji o nadlimitních, případně podlimitních kilometrech pracují jen některé srovnávače. A dopředu

vyčíslit nadměrné opotřebení, to prostě nejde. Přitom jde skutečně o velmi důležitou položku, která už zaskočila mnoho zákazníků levných operativních leasingů. Někteří poskytovatelé totiž tento instrument využívají k tomu, aby vylepšili své obchody, které založili na nereálně nízkých měsíčních splátkách. Hodně v tomto ohledu naznačí reference na konkrétního poskytovatele a také jeho informační transparentnost, díky níž by měl mít zákazník možnost seznámit se s pravidly vyčíslení nadměrného opotřebení ještě předtím, než uzavře smlouvu. Takové informace ale na srovnávacích nenajdete.

Takže vy byste je jako vhodný nástroj na výběr operativního leasingu nedoporučil...

Nedoporučil. Není to ale projev nějaké mé rezervovanosti vůči moderním technologiím. Sam na internetu běžně nakupuji, jenže pouze věci, u kterých nemám sebemenší pochybnosti. Ono je něco jiného nakupovat komoditu, třeba mobilní telefon, který mají všichni prodejci stejný, a něco jiného službu. Mám pocit, že nás srovnávače operativního leasingu vrátili trošku v čase. Není dávno doba, kdy jsme mezi našimi stávajícími i potenciálními klienty museli vést osvětu zaměřenou na stejnou problematiku, o níž se dnes bavíme. Tehdy, zejména vinou krize, se na trhu začaly objevovat nabídky s nereálně nízkými měsíčními splátkami. Řada firem se tehdy spálila. Myslím, že postupně se na firemní úrovni povědomí o operativním leasingu velmi zvýšilo a dnes jsou zákazníci z této sféry velmi dobře informovaní. Srovnávače ale cílí hlavně na drobné podnikatele a privátní klienty, a tam už je situace horší. Nezbyvá než opakovat stále dokola: V operativním leasingu platí možná ještě více než v jiných oborech, že „nejsem tak bohatý, abych kupoval levné věci“.

Jak se ale běžní zákazníci mají na trhu orientovat?

Musí si dát s výběrem poskytovatele větší práci a věnovat mu více času než deset minut na internetu. Určitě je vhodné oslovit přímo několik poskytovatelů a projít si s nimi detaily, o kterých jsme dnes mluvili. Velmi osvědčené jsou reference od lidí, kteří už mají s konkrétní společností zkušenost. Jít do neznáma je v případě operativního leasingu velké riziko.

“Lidé by měli výběru poskytovatele věnovat více času než deset minut na internetu.”





Ojeté vozy s nadstandardním financováním i pojištěním

Vybrané vozy, vrácené po operativním leasingu, LeasePlan nabízí ve vlastním prodejním místě ve Vestci u Prahy, které si v ničem nezadá se showroomy renomovaných dealerů nových aut. V minulém magazínu jsme odtud přinesli reportáž.

Vysoký nadstandard LeasePlan poskytuje i v oblasti doplňkových služeb navázaných na prodej ojetin, zejména ve financování a v pojištění.

VIP úvěry

Jakýkoli vůz z nabídky může zájemce financovat formou spotřebitelského úvěru od firmy s Autoleasing, což je dceřiná společnost České spořitelny. „Jde o našeho významného obchodního partnera, který nám poskytuje VIP podmínky úvěru,” říká vedoucí prodeje ojetých vozů LeasePlanu Petr Bína.

Mezi tyto VIP podmínky patří hlavně nízká úroková sazba, délka splácení je volitelná v rozmezí od 12 do 96 měsíců, financovat lze až 100 % ceny vozidla. Zajímavá je i možnost navýšení poslední nerovnoměrné splátky, čímž dojde ke snížení měsíčních splátek podle potřeb zákazníka. Součástí měsíční platby může být i kvalitní povinné ručení a havarijní pojištění včetně volitelného připojištění neschopnosti splácení.

Povinné ručení a havarijní pojištění

Povinné ručení i havarijní pojištění LeasePlan samozřejmě zařídí i všem zákazníkům, kteří za vůz zaplatí hotově. Nezapomíná přitom

na připojištění skel, asistenční služby, nárok na náhradní vozidlo v případě nepojízdnosti auta ani na další služby. „Vždy vybíráme nejlepší variantu pro konkrétního klienta. Cílem je, aby odjížděl opravdu s kvalitním pojištěním, které pokrývá veškeré jeho potřeby,” dodává Petr Bína.

Pojištění závad a poruch

Jedná se o volitelné, ale poměrně velmi žádané pojištění. Při sjednávání pojištění závad a poruch LeasePlan spolupracuje s dalším silným partnerem, pojišťovnou Colonnade. Nabídka zahrnuje možnost připojištění až na 36 měsíců od koupe vozidla nebo do maximálního nájezdu 200 tisíc kilometrů.

Pojištění GAP

Tato oblíbená forma pojištění chrání majitele před ztrátou hodnoty vozu v případě totální škody anebo krádeže. Jde tedy o pojištění pořizovací ceny automobilu. „GAP garantuje až stoprocentní návratnost kupní ceny vozu po dobu nejvýše pěti let,” upřesňuje Petr Bína. Také v této oblasti LeasePlan využívá zkušeností pojišťovny Colonnade.

Podrobnosti o všech doplňkových službách vám sdělí pracovníci prodejního místa, anebo vaše kontaktní osoba v LeasePlanu.



Proč koupit ojetý vůz od LeasePlanu

- 1 U všech vozidel je LeasePlan prvním a jediným majitelem
- 2 Všechna vozidla mají původ v České republice
- 3 Všechna auta měla pravidelný servis
- 4 Ke všem vozidlům je kompletní dokumentace
- 5 Klient se může seznámit s detailní historií vozu ohledně servisu nebo pojistných událostí
- 6 Každé auto prochází předprodejní prohlídkou
- 7 Nabídka vozidel je denně aktualizována
- 8 Možnost výhodného financování
- 9 Moderní prostředí nového areálu
- 10 Vysoká profesionální úroveň a serióznost made in LeasePlan

Více informací na:
www.carnext.cz



Moje osudové vozy

Když auta šimrají v břiše

Jan Červenka je znám hlavně svými břitkými testy aut. Nejdříve je publikoval v časopisech Speed, TopGear nebo Autocar, které pomáhal přivést na svět. Představil v nich úplně nový styl automobilové žurnalistiky, než na jaký bylo české publikum zvyklé.

„Jenže po osmnácti letech přišlo nové vedení společnosti a rázem bylo všechno jinak. Chtělo vést časopisy jiným směrem, kdy jsou čísla víc než emoce, a tak asi nastal čas. To už jsem aktivně pracoval s Facebookem na svém profilu Jan Červenka – novinář,“ vzpomíná v rozhovoru pro LeasePlan magazín.

Co je pro úspěch na sociálních sítích nejdůležitější?

Nejdřív jsem začal používat Facebook pro propagaci časopisů a pro lepší komunikaci se čtenáři. Záhy jsem zjistil, že osobní přístup je víc než přístup značky, byť ta osoba klidně konkrétní značku ztělesňuje. Proto jsem založil svoji fanpage, která od samého začátku funguje spíš jako automobilová komunita pro lidi s podobnými názory. Odjakživa mám rád auta, co mají duši, a těch víc jak sedm tisíc lidí na mém Facebooku to má zcela evidentně stejně. Jsem pyšný, že jsem ani jednou nevložil do propagace žádné finanční prostředky, takže všichni ti lidé u mě na stránce jsou z masa a kostí a se svým vlastním názorem. Víte, ono na Facebooku není moc prostoru na velké psaní, chce to spíš nápad, něco, čím zau-

jmete a oslovíte. A já jsem postavil svůj Facebook na tom, že píšu, co si myslím, byť se to občas nemusí někomu líbit.

Nadbíhají si vás automobilky, anebo spíše naopak?

To souvisí s tím, co jsem říkal před chvílí. Když napíšete pravdu, tak ta může být někdy bolestivá. Napíšete, že je nějaké auto prostě... no, že se nepovedlo, a lidi z automobilky se pochopitelně vztekají, protože když má vaše slovo váhu a oslovujete desetitisíce, možná statisíce lidí, tak to může být znát na prodejkách. Na druhou stranu, lidé si vás váží, protože jim nelžete. A automobiloví fanoušci hodně rychle prokouknou, když je někdo jen tahá za nohu, nebo když jim to naservíruje tak, jak to je. Několikrát v životě jsem o nějakém autu raději ani nepsal, protože by to mohlo poškodit vzájemné vztahy anebo by to mohlo mít vliv na ekonomický provoz časopisu nebo webu. Ale nikdy v životě jsem se nesnížil k tomu, abych o špatném autě napsal, že je dobré. Stydl bych se sám před sebou. S většinou automobilek mám korektní vztahy, samozřejmě někdy je to čistě profesionální, jindy až přátelské. I na druhé straně jsou





totiž lidé, kteří auta buď milují, nebo zkrátka jen chodí do práce. A co se psaní týče... Kdysi jsme společně s mým bývalým šéfem Antoninem Herbeckem začali psát o autech tak, jak jsme to cítili někde v sobě. Dali jsme víc na emoce, pocity a šimrání v břiše než na holá čísla a čas na stopkách. A lidi to zcela evidentně baví i v dnešním digitálním světě, jen se to takzvaně politicky nenosí. Teď jsou přece důležitější nízké emise a cena, než jestli vás auto chytne za koule a chce vás sežrat zaživa!

Užívá vás Facebook?

Ani náhodou. Poslední rok dělám pro Novu web AutoTN.cz a sním o tom, že bychom se mohli dostat na televizní obrazovku. Taky píšou články na objednávku a učím lidi řídit. Ale ne jako v autoškolě. Učím lidi jezdit ve sportovních autech na okruhu. A poslední dva roky se věnuji i defenzivní jízdě, tedy aby se každý vrátil večer bezpečně domů. Je to nejen o ovládání auta, ale i o psychologii.

Přemýšlel jste o svém vlastním papírovém časopisu?

Samozřejmě že přemýšlel, ale spíš bych to viděl na blog na internetu. A řekněme, že už se docela blížíme do finále. Dejte mi ještě chvilku, dlouho jsem si to sám ladil v hlavě.

Jaké auto, které jste řídil, je podle vás nejlepší? A které nejhorší?

Těch nejlepších byla spousta. Tvrdím, že s auty je to jako s botami. Nemůžete mít jen jedny do práce, na zábavu, na víkend i na sport. A tak říkám, že každý slušný

člověk potřebuje minimálně dvě auta. Jedno takzvaně pod zadek, tedy na cestu do práce nebo výlety s rodinou, druhé pro radost a na opravdové ježdění. Ideálně jich je samozřejmě víc – sportovní auto, veterán, limuzína... Ale abych vám neutekl z otázky. Dodnes třeba vzpomínám na svezení s okouzlivým supersportem Pagani Zonda, na extrémně rychlé Porsche 918, na Mitsubishi Evo VIII, ale třeba i na Renault Clio RS nebo Fiat Panda 100 HP, se kterým jsem jednou v Mostě na okruhu zpráskal celou řadu sportovních aut. Strašně moc totiž přšelo.

No a těch špatných bylo taky víc, většinou jsem na ně ale rychle zapomněl. Ale obzvlášť si vzpomínám na vozy SsangYong Korando a Daewoo Lanos. Jak příšerně smrděly, tak i jely. To byly právě ty testy, které jsem raději nikdy nepsal.

Typická jsou pro vás sportovní auta, jste propagátorem vozů Caterham. Co vás na nich uchvátilo?

Caterham je moje životní láska. Rád bych měl spoustu jiných sportovních aut, ale jako motoristický novinář nevydělávám tolik peněz, abych si je mohl koupit. A ojetý Caterham stojí stejně jako Octavie, v Mostě na okruhu jede rychle jako Porsche 911 GT3 a jeho provozní náklady jsou na úrovni běžného hatchbacku. Před pár měsíci jsem měl šílený nápad a složil jsem zálohu na Porsche Cayman GT4, což je jedno z nejlepších sportovních aut současnosti. Nemám hypotéku, tak jsem si říkal, že bych ty splátky třeba nějak zvládnul. Ale pak se mi to nějak rozleželo, spočítal jsem si to a objednávku jsem s těžkým srdcem zrušil. Měl bych opici, ale neměl bych na banány. Parkoval bych v garáži fantastické auto, ale neměl bych na to, abych s ním jezdil tak, jak si zaslouží, pro co bylo stvořeno.

Nabízíte i testovací jízdy Caterhamem na závodních okruzích. Jak velký je o ně zájem a kolik to stojí?

Caterhamů je v České republice jen pár, je to přeci jen hodně extrémní hračka, a tak s potěšením dělám taxikáře, většinou na okruhu v Mostě. Tři ostrá kola stojí 2500 Kč a jezdí se v závodním tempu. Někdo to dostane jako dárek, jiný si to koupí, prostě to chce zažít. Když jsem měl na Facebooku sedm tisíc fanoušků, tak jsme společně s dalšími majiteli Caterhamů dvanáct z nich svezli. Schválně jsem vybral lidi, kteří by si to asi úplně nemohli dovolit. Byl to skvělý den!

Vy máte ale i další zájmy.

Tak třeba jste vyznavač jetsurfu – jízdy na surfu se zabudovaným motorem...

Jetsurf je úplně nový sport na českém stroji, vymyslel ho totiž a vyrábí Martin Šula v Brně. Svezl jsem se před dvěma lety a tu hračku jsem prostě chtěl. Kombinuje motorsport a vodní sporty. Je to fyzická dřina, kontaktní sport, je to hodně rychlé a úroveň závodů letí extrémně nahoru. Před pár lety jetsurf skoro nikdo neznal, teď na něm závodí třeba motocyklista Jakub Kornfeil nebo pilot Martin Šonka, jezdí na něm třeba i Lewis Hamilton, Valentino Rossi, ale taky ruský prezident.

Je to nebezpečné?

Bolí, když se srazíte s jiným soupeřem, ale je důležité uvědomit si, že pořád padáte do vody. Závodění v autě je určitě nebezpečnější.

O tom byste asi také mohl vyprávět...

To ano, přeci jen závodím s týmem Hello Titty Racing v sérii VLN na Nordschleife, což je starý závodní okruh v Německu, o kterém se říká, že je nejnebezpečnější trati na světě. Lidi to tam buď milují, nebo nenávidí. Dřív jsme jezdili

i světový šampionát vytrvalostních závodů 24h series a občas si stříhnu nějaký ten závod s Catem.

Do jaké nejhorší situace jste se v autě dostal?

Rozbil jsem půl roku staré Ferrari svého šéfa...

Závodění je přeci drahé, jak sháníte finance?

Na můj úplně první velký závod v autě padlo celé stavební spoření, ale chtěl jsem to alespoň jednou v životě zkusit. Společně s partou dalších bláznů jsme si pronajali závodní Mini a jeli 24hodinovku v Barceloně. Naštěstí jsem kolem sebe měl a mám přátele, díky kterým nezůstalo jen u toho jednoho závodu. Jsem jim za to neskonale vděčný, neumím ani říct, jak moc. Já jsem sice blázen do aut a možná o nich umím dobře mluvit a psát, ale jsem mizerný obchodník a neumím si říct o peníze.

Máte nějaký motoristický sen? Auto, které byste chtěl když ne vlastnit, tak alespoň řídit, ale ještě se vám to nepovedlo?

Jak asi tušíte, je jich strašně moc.

Stará závodní auta, moderní supersporty... A pak jsou auta, která jsou považována za ikony, ale ty snad už ani řídit nechci. Bojím se, abych pak nebyl zklamaný a ten svůj sen si nepokazil. Nebo naopak, abych ho pak nepotřeboval vlastnit. Teprve nedávno jsem totiž splatil půjčku na staré Porsche 911, kde to přesně tak bylo. Stačilo krátké svezení a beznadějně jsem se zamiloval.

Máte nějaké životní motto?

Mám, ale není z mé hlavy, kdysi dávno jsem ho někde četl. A držím se ho zuby nehty. „Až se ti jednou v hlavě promítne celý tvůj život, tak ať je na co koukat!“





Novým partnerem pro povinné ručení je UNIQA

Během prázdnin změnil LeasePlan dodavatele v oblasti pojištění vozidel. Reagoval tak na iniciativu dosavadního partnera Allianz, který zásadním způsobem změnil svůj přístup ke spolupráci, což by mělo neočekávaný přímý negativní dopad na klienty.

“Nový dodavatel zvítězil v náročném několikakolovém výběrovém řízení.”

Pro oblast povinného ručení proto vypsali LeasePlan náročné několikakolové výběrové řízení, z něhož jako vítěz vzešla pojišťovna UNIQA, která nejlépe pojistně-matematicky ohodnotila stávající pojistný kmen vozů. Od srpna tak mají všechna vozidla provozovaná českou pobočkou LeasePlanu sjednané povinné ručení u této renomované instituce. V segmentu havarijního pojištění a také doplňkového pojištění skel a zavazadel pobočka od stejného období využívá výhradně služeb kaptivní pojišťovny LeasePlan Insurance, s níž ji pojí dlouhodobá kvalitní spolupráce.

„Pro koncové uživatele vozidel se v rámci služeb poskytovaných LeasePlanem nic nemění. V platnosti zůstávají i veškeré kontaktní údaje pro nahlášení a likvidaci pojist-

ných událostí,” říká Ladislav Bastl, jednatel in-house makléře Fleet Insurance Plan, dceřiné společnosti LeasePlanu. Právě Fleet Insurance Plan zastřešoval celý proces změny pojistitele.

Povinné ručení za 100 milionů

Tuzemské zastoupení LeasePlanu nyní provozuje přibližně 23 000 vozidel. V případě povinného ručení od společnosti UNIQA činí souhrnné roční pojistné za všechny vozy více než sto milionů korun. Všechna stávající i nově objednávaná auta jsou pojištěna s komfortním limitem pojistného plnění až do 100 milionů korun pro újmy na zdraví a do 100 milionů korun pro majetkové škody. UNIQA pojišťovna působí na českém trhu už 24 let. Jako univerzální pojišťovna nabízí kompletní paletu pojistných produktů pro občany i korporátní klienty. Podle objemu pojistného figuruje v osmičce nejsilnějších pojišťoven v České republice. Je součástí skupiny UNIQA Group, která je aktivní na osmnácti evropských trzích a obsluhuje bezmála 10 milionů klientů. V povinném ručení UNIQA podniká od roku 2000, kdy u nás proběhla demonopolizace trhu. V poslední době roste v tomto segmentu velmi dynamicky tempem okolo deseti procent ročně a v portfoliu má více než 400 tisíc pojištěných vozidel.



Vše splněno v rekordním čase

Změna pojišťovny mnohatisícové flotily byla náročná zejména logisticky. „Museli jsme si projít složitým procesem od uzavření smluvní dokumentace, přes navázání spolupráce s novými pojistiteli, a to jak z pozice klienta, respektive pojistníka, což je LeasePlan, tak i z pozice in-house makléře, kterým je Fleet Insurance Plan. Nezbytné bylo dohodnout pojistné podmínky, implementovat nové postupy u likvidace a podobně,“ vypočítává Ladislav Bastl. „Následně jsme tiskli a distribuovali téměř 23 tisíc zelených karet k jednotlivým vozidlům. Nastavovali jsme interní systém, nové kódy, nové algoritmy... Zároveň jsme odlaďovali datové přenosy ke sjednání, změně i ukončení pojištění a také k likvidaci pojistných událostí. Samozřejmě nás čeká i nastavení procesu fakturace pojistného. Kromě posledního kroku můžu v tuto chvíli říct, že jsme díky týmové spolupráci napříč jednotlivými odděleními ve firmě vše v rekordním čase zvládli.“

Podle Ladislava Bastla se změny nijak neodrazí v kvalitě poskytovaných služeb. „Cílem bylo nalézt partnera, který dokáže naplňovat naše vysoké nároky při snaze přiblížit se co nejvíce dosavadním podmínkám cen pojistného. Zároveň nás tato zkušenost utvrdila ve správnosti započaté dlouhodobé strategie proaktivního přístupu ke klientům se špatným škodním průběhem,“ konstatuje Ladislav Bastl.

Pojištění nejvyšší kvality

Benefity, které klientům plynou při sjednání pojištění prostřednictvím LeasePlanu, lze rozdělit do tří skupin:

1. Konkurenceschopné podmínky

LeasePlan dokáže pro klienty vyjednat konkurenceschopné podmínky v rámci spolupráce s lokálním i kaptivním pojištěním LeasePlan Insurance, který je součástí skupiny LeasePlan, a to v souladu se strategií zajistit nejvyšší možnou pojistnou ochranu za co nejvýhodnější pojistné.

2. Aktivní prevence

Firma poskytuje proaktivní konzultační přístup včetně doporučení preventivních opatření s cílem minimalizovat přímé i nepřímé náklady spojené s pojištěním.

3. Jednodušší správa a efektivnější proces

Zároveň optimalizuje efektivitu celého procesu pojištění, a to od sjednání pojištění až po likvidaci pojistné události.

LeasePlan je schopen jednoduchými propočty prokázat úsporu nákladů i v souvislosti s administrativou spojenou s pojištěním, kam patří jeho sjednání, změny i ukončení, fakturace pojistného, nahlašování pojistných událostí, zajištění

pick-up servisu nebo náhradního vozidla, čas strávený vyřizováním pojistné události, v servisu, diskuse s pojištěním, se servisem, schválení opravy, zaúčtování pojistného plnění... Všechny těchto starostí se klienti mohou zbavit.

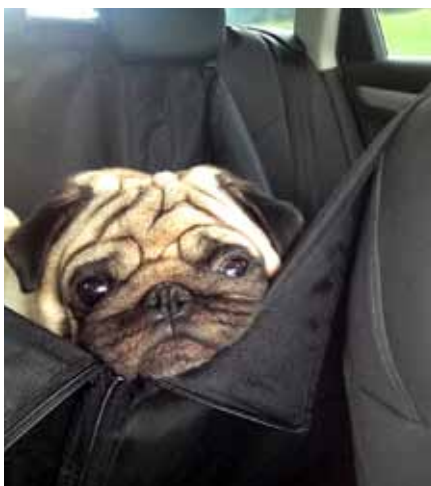
„Tím, že využijí naši nabídku v oblasti pojištění, si nepořizují jenom samotný produkt, ale i profesionální background, zahrnující přibližně patnáctičlenný tým odborníků našeho pojišťovacího oddělení, kteří pracují v jejich prospěch,“ připomíná jednatel in-house makléře Fleet Insurance Plan Ladislav Bastl a dodává: „Samostatnost, nezávislost a odborná fundovanost in-house makléře se velmi osvědčily. Na základě nedávných zkušeností se nám potvrdilo, že z pozice makléře umíme obsloužit také korporátní klienty, kteří řeší pojištění na svých vlastních vozidlech, jež nejsou provozována formou operativního leasingu. Narůstající objem zprostředkovaného pojistného jsme zaznamenali i u koncových klientů při odkupu vozidel prostřednictvím Carnextu, tedy prodejce ojetých vozů LeasePlanu.“

Se psy je to jako s dětmi. I v autě



V České republice žije přibližně 1,5 milionu psů. Hrubým odhadem to odpovídá počtu dětí, které musí při jízdě autem využívat dětskou sedačku. Jenže zatímco o cestování s dětmi se každoročně napíše bezpočet rad a informací, o tom, jak správně převážet psa, se toho příliš nedovíte.

Jak přepravovat psa



1. Postroj a pás

Jde o levný, a pokud je dobře používaný, také bezpečný způsob přepravy. Psovi nasadíte postroj, který je dobře polstrovaný a dá se využít i k jiným aktivitám. Má totiž očko na karabinu, a můžete ho tak používat i s normálním vodítkem. Speciálním pevným pásem ho připnete do úchytky pro bezpečnostní pás. Délka pásu by měla být taková, aby pes mohl sedět i ležet, neměl by ale mít možnost se po autě pohybovat. Postroj i s pásem stojí kolem 500 korun.

2. Síť

Nylonová autosíť zabrání psovi dostat se do přední části auta a rušit tam řidiče. Může se umístit i mezi zadní sedadla a zavazadlový prostor. Síť se dá pořídit i do 200 korun. Při běžné jízdě je výhodná, při autonehodě se ale v crashtestech neosvědčila, nevydrží totiž velké síly, které na ni při nárazu působí.

3. Mříž

Ideální řešení pro kombíky a SUV. Mříž odděluje zavazadlový prostor od zbytku auta. Pes tedy neohrozí posádku během jízdy ani při nehodě. Jedná se o dražší variantu, univerzální mříže se dají koupit zhruba od 1000 korun, originální mříže do konkrétního vozu ale i za 20 tisíc korun.

4. Autopotah neboli ochranné lůžko

Slouží spíš jako ochrana auta a částečná zábrana pro pohyb psa. Při autonehodách však toto řešení neochrání ani řidiče a spolucestující, ale ani psa. Dá se však použít s postrojem a pásem.

5. Klec nebo přepravka

Zajištěná přepravka a klec jsou velmi bezpečnými způsoby přepravy. Malé psy můžete umístit do plastové přepravky, velké do kovové klece. Obojí je potřeba dobře zajistit pro případ nárazu.



Přítom hafan v autě je dnes zcela běžný obrázek. Pokusili jsme se tedy z dostupných zdrojů sestavit základní doporučení, která by žádný majitel čtyřnohého miláčka neměl opominout.

Řidič a pes – nebezpečná kombinace

Na rozdíl od přepravování dětí je v případě psů legislativa přeci jen volnější. Silniční zákon mluví výslovně o zvířatech v podstatě jen ve dvou případech, a to když stanoví, že řidič je povinen „zajistit bezpečnost přepravované osoby nebo zvířete a bezpečnou přepravu nákladu“ a také „zabezpečit přepravované zvíře tak, aby neohrozilo řidiče a přepravované osoby“. Takové obecné formulace umožňují různý výklad, a to ze strany řidičů, ale i případné policejní kontroly. Pokud vás jede ve voze více, obvykle vám projde, když pejsek leží u nohou spolujezdce anebo cestujících na zadním sedadle, případně si hoví na volné sedačce. Jiná situace ale nastává, když se psem jede v autě jenom řidič. Volně se pohybující mazlíček může představovat velké riziko. Proto v takovém případě hrozí řidiči až dvoutisícová pokuta, body se ale neodebírají.

Hororové crashtesty

Ať už jedete se psem sami, anebo s celou rodinou, odborníci doporučují věnovat způsobu přepravy čtyřnohého kamaráda vždy velkou pozornost. Nejde totiž jenom o bezpečí lidské posádky, ale i o zdraví a doslova o život samotného pejska. V zásadě pro něj platí úplně stejná bezpečnostní rizika jako u dětí. A každý z nás viděl nespočetněkrát záběry z crash-testů, kdy nepřipoutaná figurína dítěte po nárazu letí nekontrolovatelně vzduchem vstříc fatální katastrofě. Na internetu jsou dostupné i podobné záběry s figurínami psů – majitelé pejsků by se na ně ale snad ani neměli dívat...

Při nárazu pejska neudržíte

Pokud si snad někdo myslí, že svého pejska udrží při nárazu v ruce, je na velkém omylu. Zákon fyziky prostě platí pro lidi i pro zvířata. Při nárazu se hmotnost psa zněkoliknásobí. Můžete si být jisti, že například při nehodě v rychlosti 50 km/h prolétne nepřipoutané dvacetikilové zvíře předním sklem. Cestou navíc může těžce poranit ostatní pasažéry. Přítom existuje hned několik variant bezpečné přepravy psa v autě. Velmi dobře je shrnuje například portál Pneuporadna.cz, ze kterého jsme čerpali.

Kdy se psem? Kdy bez něj?

Zvláště při delších cestách je dobré zvážit, jestli je vůbec rozumné s sebou pejska vláčet. Zatímco děti například cestu k moři obvykle zvládnou bez větší úhony a pak se na rozpálené pláži i ve slané vodě s chutí vyřádí, pro vašeho čtyřnohého mazlíčka bude taková dovolená spíše utrpením od začátku až do konce. Veterinářka Petra Malátková sestavila pro portál Annonce.cz rady, podle nichž byste se měli rozhodnout.

Kdy brát psa na dovolenou

- Je zdravý a není to ani štěně, ani psí stařšina
- Je dobře socializovaný, zvládá základní povely
- Má už nějaké zkušenosti s cestováním a snáší ho dobře
- Má pas s platným očkováním, zejména proti vzteklině
- Během dovolené jste schopni přizpůsobit se potřebám psa
- Destinace vaší dovolené je vhodná pro psa – je tam dost místa na venčení, dostatek vody k pití a také dost stínu
- Jste smířeni s tím, že vám případné výdaje za veterinární péči dovolenou prodraží

Kdy nechat psa doma

- Pojedete nebo poletíte hodně dlouho a daleko
- Pes nezapadá do vaší představy o dovolené – nebudete na něj mít čas ani místo
- Lokalita, do níž míříte, může být pro psa nebezpečná
- Věk nebo zdravotní stav psa neumožňuje delší cestování



Innovation
that excites

DRSNÝ EXTERIÉR A LUXUSNÍ JÍZDA NYNÍ ZNAMENÁJÍ TOTÉŽ



NISSAN NAVARA TREK-1° LIMITOVANÁ EDICE

Nissan Navara Trek-1° změní díky svému víceprvkovému zavěšení zadní nápravy a sedadlům inspirovaným výzkumem NASA váš pohled na pick-upy. Nový výkonný motor twin turbo 2,3 dCi s výkonem 190 k, stylové černé boční lišty, LED světlomety připevněné na sportovním rámu a elegantní kryt korby. Premiový vůz neomezených možností.

Silný jako vždy, chytřejší než kdykoli předtím.



Víceprvkové zavěšení
zadní nápravy pro skvělou
ovladatelnost v terénu

Sedadla s oporou páteře
inspirovaná výzkumem
NASA pro dlouhé jízdy
bez únavy



Zobrazení jsou pouze ilustrativní. Data a údaje uvedené v této reklamě jsou určeny výlučně k informačním účelům a nemohou být považovány za návrh smlouvy. Kombinovaná spotřeba: 6,3–7,6 l/100 km, kombinované emise CO₂: 167–199 g/km. *Továrni záruka 5 let / 160 000 km (podle toho, co nastane dříve). Podrobnější informace o podmínkách, omezeních a výlukách záruky najdete v záruční knížce.

Talenty LeasePlanu

Největší vítězství? Když kluci u fotbalu vydrží



ICT ředitel české pobočky LeasePlanu Aleš Radoměřský chtěl hrát odmala závodně fotbal. Jenže zdraví mu to nedovolilo. Svůj velký koníček přesto nikdy neopustil. Dnes je asistentem trenéra v pražském klubu SK Union Vršovice, kde se věnuje mladým nadějím. A i při trénování dovede využít znalostí ze svého oboru.

„Už jako kluk jsem se musel smířit s tím, budu pouze velkým fotbalovým fandou. Později jsem začal hrát alespoň amatérskou fotbalovou ligu v Klatovech a vše se postupně vyvinulo tak, že jsem sám jeden amatérský tým s kamarády založil, několik let jsem za něj hrál a zároveň se staral o jeho chod,“ vzpomíná Aleš Radoměřský. „Nejvíce mě bavila hra tvořivého záložníka, s přibývajícím věkem, zkušenostmi a snižující se rychlostí jsem se přesunul na pozici stopera. Dnes už pravidelně nehraju. Když vyjde čas, zajdu si s kamarády zakopat, termínem hrát fotbal bych to ale nenazýval.“

Dnes se věnujete trénování. Jak velké kluky vedete a s jakými úspěchy?

Náš klub je v této oblasti trochu specifický. Trenéři dostanou určitý ročník, často už v mladší přípravce nebo dokonce ještě v předpřípravce, což jsou děti věkem okolo šesti let. Tomuto týmu se pak postupně věnují až do úrovně starších žáků anebo dorostu. Osobně jsem se začal věnovat dětem na úrovni starší přípravky a dnes jsme spolu v kategorii mladšího dorostu. A největší trenérské úspěchy? Možná to bude zvláštní, ale za největší úspěch nepovažuji vyhrát přebor Prahy nebo vítězství na turnajích. Za největší úspěch a z určitého pohledu i vítězství pokládám to, že parta kluků, kteří začínali jako děti, u fotbalu vydrží až do pubertálního věku, a doufám, že i déle. Pomyslnou třešničkou na dortu pak je fakt, že někteří odchovanci

našeho původního týmu přešli do špičkových ligových klubů, jako jsou Bohemians nebo Sparta Praha, a tam pravidelně nastupují. Jeden náš odchovanec má dokonce za sebou i mezinárodní starty za reprezentaci České republiky. Mě osobně pak potěší, když si tito bývalí hráči najdou i dnes čas na původní tým a přijdou kamarády podpořit na naše zápasy.

Ani ve fotbale nezapřete svou profesi a při trénování používáte moderní technologie. To nejspíš v mládežnických kategoriích není úplně běžné. Jak na to reagují vaši hráči?

Asi máte na mysli video s rozboru zápasů. Vím, že ligové týmy tyto technologie používají naprosto běžně, na naší úrovni to úplný standard opravdu není. Poprvé jsem zkusil video s rozбором používat u mladších žáků, což bylo spíše jen zpestření tréninků a přípravy. Tréninky v kategorii mladších žáků jsou zaměřeny ještě na jiné dovednosti než na plnění taktických pokynů a herních systémů. Úplně jiný rozměr ale videorozbory nabývají s přibývajícím věkem dětí. Tam už používáme určité herní systémy, kde je vyžadován jistý poziční pohyb hráčů bez míče, a to je pak video k nezaplacení. Zejména když i pubertální věk působí a děti mají vlastní, a z jejich pohledu jediný správný pohled na věc. Když jim pak ukážeme chyby nebo naopak i správné řešení situace na videu, je po diskuzích a zaměřujeme se jen a jen na zlepšení.

Jak vás vůbec napadlo trénovat děti?

Asi jako velkou část trenérů. Když se začal fotbalu věnovat můj syn, objížděl jsem s ním všechny zápasy a někdy i tréninky. Jeden z původních trenérů se chtěl vrátit zpět k nejmladšímu ročníku, a protože jsme se často o fotbalu a způsobu trénování bavili, tak padla otázka, jestli bych se toho nechtěl ujmout místo něj.

Kolik času tomu věnujete a co tomu říká rodina?

Toho času je hodně. Tříkrát týdně máme fotbalové tréninky, jednou za týden mají kluci posilovací a protahovací trénink pod dohledem specialisty a mě pak o víkendech většinou čekají ještě dva zápasy. V našem týmu je totiž 34 hráčů, a tudíž hrajeme dvě soutěže současně. K tomu se pak musí připočítat příprava videa, což sice nedělám pravidelně, ale svůj čas si to přesto vezme. Jsem rád, že rodina můj fotbalový koníček toleruje.

Vychovat profesionálního fotbalistu je snem mnoha tatínků a možná i maminek. Jenže jen zlomku z nich se to podaří. Co byste poradil rodičům, kteří mají takové ambice? A před čím byste je varoval?

Z mého pohledu je nejdůležitější zájem dítěte o fotbal. Musí mít radost z fotbalu, těšit se na zápasy, tréninky, na partu kamarádů. A právě tady musí sehrát rodiče podstatnou roli. My jako trenéři musíme vhodným způsobem vytýkat chyby



hráčů, samozřejmě i chválit za provedené věci. Mladý fotbalista často přichází domů s tím, že se mu něco nepovedlo. Pak je důležité, aby ho rodiče podpořili, pochválili a hlavně jej nestresovali. Úplně samostatnou kapitolou je pak snaha rodičů dostat kluka do top ligových týmů co nejdříve, například i ve věku do deseti let. Nejsem úplný zastánce tohoto přístupu. Podle mě se mají malé děti fotbalem hlavně bavit. V top klubech je na ně vyvíjen podstatně větší tlak a často se stává, že klub během jedné sezóny obmění velkou část týmu. Pak dítě ztrácí motivaci a zájem o sport. Nakonec mu je doporučeno, aby se šel „rozehrát“ do jiného klubu. Já si myslím, že mnohem lepší cesta je vybrat pro kluka místní fotbalový klub, kde mají správný přístup k výchově. V takových klubech není případně problém, aby mladý fotbalista, který vyčnívá nad ostatními, hrál a trénoval v týmu se staršími kluky a tím se posouval dál. K přestupu do top klubů by pak podle mého názoru mělo docházet mezi dvanáctým a čtrnáctým rokem. Top kluby mají bezesporu lepší podmínky pro tréninky právě od těchto věkových

kategorií, a to včetně kvalitního lékařského dohledu. Samotné dítě se navíc v tomto věku lépe vyrovnává s okolním tlakem. Rodiče by pak měli v této době počítat s tím, že je téměř vše nutné podřídit fotbalu. Děti jezdí na zápasy přes půlku republiky, tréninky jsou čtyřikrát týdně, později je tréninkový plán postaven tak, že je nutné upravit výuku ve škole, protože některé denní plány jsou vícefázové. Zajímavý je pohled do zahraničí, kde top kluby mají své akademie, kde je škola zcela skloubena s tréninky, které probíhají i třikrát denně včetně posilování, kompenzačních cvičení a podobně. Dítě se pak vrací domů v podstatě jen na víkend, a to stejně musí odehrát fotbalový zápas.

Poznáte už v kategorii mladších žáků talent, který má předpoklady dotáhnout to daleko? Co takový talent může zničit a naopak – jak mu lze pomoci?

Právě v kategoriích mladších a starších žáků se začíná skutečný talent projevovat. Pamatuji si, kdy jsme si s trenéry v přípravkách říkali, jak je jeden hráč šikovný, druhý méně

a během jednoho roku bylo vše obráceně. Talent je pouze jeden parametr k tomu, aby se hráč vypracoval na nejvyšší úroveň. V předchozí otázce jsem zmiňoval, že dítě musí mít o fotbal zájem a chuť do něj. S přibývajícím věkem jsou tréninky náročnější a náročnější a bez chuti u toho nikdo dlouho nevydrží. Říká se, že děti rostou jako z vody, pro tyto věkové kategorie jsou proto nezbytná různá kompenzační cvičení, které kluky samozřejmě dost často nebaví. Samostatnou kapitolou je období puberty. Na každého mladého fotbalistu čeká nespočet lákadel v okolí. Na zápasech se začínají objevovat fanyanky, nedostupnost alkoholu pro tuto věkovou kategorii se bohužel také čím dál tím více snižuje. Tady je důležité udržet zájem o fotbal. I u nás toto řešíme. Snažíme se zpestřit běžný tréninkový režim a díky našim kontaktům se to poměrně daří. Vybraného tréninku se například zúčastní populární ligový hráč, nebo naopak se náš tým zúčastní tréninku prvoligového týmu ve futsalu. Teď zrovna chystáme jeden bonbónek. Když vše vyjde, tak si kluci zahrají jedno krátké modelové utkání o přestávce ligového futsalového zápasu, který bude vysílat televize.

Jací jsou vůbec dnešní malí fotbalisté? Změnilo se něco od doby, kdy jste jako dítě hrával vy?

Je to velký rozdíl. Když si vzpomínám na své dětství, tak jsem hned po škole utíkal zakopat si s partou kamarádů a vůbec nějak sportovat. Dnes je nutné většinu dětí ke sportovním aktivitám přímo nutit. Je to však logické, každý má dnes doma nějaký počítač a další zábavní elektroniku. Nezbytnou roli pak proto musí sehrát rodiče a motivovat dítě ke sportu.

“V top klubech musí rodiče počítat s tím, že téměř vše je nutné podřídit fotbalu.”

Není někdy obtížnější vyjít s rodiči než s kluky?

Asi mám štěstí, ale drtivá většina rodičů našich svěřenců chápe, jak u nás v klubu k dětem přistupujeme, a plně nás podporuje. Případů, kdy došlo k nepochopení, je opravdu minimálně.

Máte nějaký trenérský vzor?

Mezi mé oblíbené trenéry patří Karel Brückner, Vítězslav Lavička a Jaroslav Šilhavý.

To jsou spíše klidnější povahy.

Jak jste během zápasů impulzivní vy? Nadáváte rozhodčím?

Manželka tvrdí, že když jsem na střídačce, případně na hřišti, tak mě nepoznává. Napadá mě, že si budu muset dát pozor na zveřejnění videa našich zápasů a v určitých fázích zápasů použít oblíbené „pípání“. Nejvíce mě dokáže rozproudit, když kluci nenechají na hřišti všechno. Nevidím problém v případné prohře, ale když jdeme ze hřiště, každý by měl mít pocit, že na něm nechal všechno pro úspěch. Rozhodčí, to je téma na samostatný rozhovor. Bohužel jsem se už setkal s tím, že rozhodčí záměrně ovlivňoval zápas. Zvlášť v této věkové kategorii je to pro mě nepochopitelné. Byl jsem svědkem toho, kdy rozhodčí na hřišti vulgárně nadával třináctiletým hráčům. Může za to snaha některých klubů za každou cenu dosáhnout výsledku, nesestoupit v soutěži, případně soutěž vyhrát. Stalo se nám, že soupeř proti našim třináctiletým hráčům nominoval do zápasu několik kluků o dva roky starších. To je v tomto věku opravdu znát. Trenér soupeře to nechtěl přiznat a vše se pak řešilo až na úrovni fotbalového svazu, kde se klub teprve pod tlakem důkazů k tomuto podvodu

přiznal. Vidíte, tady nám také velice pomohla videotechnika. Díky ní jsme byli schopni doložit fotografie naprosto odlišných hráčů pod stejnými jmény v různých zápasech. Možná se ptáte, proč toto řešíme, vždyť o výsledek nejde. Ano, nejde o výsledek, ale když pak naši hráči za námi chodili se slzami v očích, že za soupeře hrají starší kluci, které znají ze školy... V takový okamžik se musíte za děti postavit.

Využíváte při trénování své pracovní manažerské dovednosti a obráceně – jsou vám v práci nějak užitečné zkušenosti z fotbalu?

Vzhledem k tomu, že trénuji děti, tak pevně doufám, že ke kolegům v práci nepřistupuji jako k patnáctiletým fotbalistům, a naopak k fotbalovému týmu jako ke zkušeným a profesionálním kolegům. Nároky

jsou odlišné. Jeden průnik ale vidím: zapálení dosáhnout kýženého cíle a stoprocentní nasazení. Tohle vyžadují na obou stranách.

Kdybyste si měl vybrat jeden profesionální tým, který byste mohl trénovat, jaký by to byl?

Možná vás překvapím. Víte, já bych žádný profesionální tým trénovat nechtěl. Trénování беру jako koníček, který mě velice baví. Díky velikosti klubu, ve kterém působím, můžu plno věcí ovlivnit, nikdo mně ani kolegům trenérům neříká, že musíme dělat to či ono. Je prostě jen na nás, jak si tréninkový plán postavíme, co s týmem budeme dělat. Mě zcela naplňuje, když kluci vydrží u sportu co nejdéle. Odměnou jsou pak pozitivní slova chvály některých rodičů, případně i jiných trenérů z ostatních mužstev, kteří se diví, jak je náš klub úspěšný.





Škoda Karoq

SUV ofenziva pokračuje

Automobilka Škoda v rámci své Strategie 2025 plánuje modelovou ofenzivu hned několika nových modelových řad, z nichž budou převládat „terénní“ modely kategorie SUV. První vlaštovkou byl model Yeti, po němž následoval Kodiaq, který nyní doplňuje menší Karoq.



Jméno tohoto kompaktního SUV má své kořeny na Aljašce, stejně jako v případě většího Kodiaqu. V jazyce kmene Aleuťanů se pro automobil používá výraz „Kaa’raq“, přičemž slovo „ruq“ zase znamená šíp, který je ústředním prvkem loga značky Škoda. Výrobce tvrdí, že Karoq není pouze náhradou za Yetiho, který se stal ve své třídě velmi oblíbeným vozem, nýbrž zcela novým a své-



9,2 palce

V nabídce figuruje také vrcholný škodoväcký multimediální systém Columbus s dotykovým displejem a úhlopříčkou až 9,2 palce, díky němuž se posádka vozu může připojit k internetu.

bytným modelem. A tento pohled potvrzuje také srovnání rozměrů obou vozů. Škoda Karoq odcházející Yeti přerostla o výrazných 16 cm, kdy na délku dosahuje 4,38 metru. Oproti Yeti je také širší (1841 mm), což se projevuje v lepším prostoru pro lokty cestujících na zadních sedadlech, kde měla Škoda Yeti jednu ze svých slabín. Ostatní parametry, jako například prostor na kolena a hlavy cestujících, jsou srovnatelné, jelikož právě v těchto oblastech byl Yeti premiantem své třídy. Naopak Achillovou patou byl zavazadelník, který se v případě Karoqu zvětšil o celých 116 litrů na základních 521 litrů. Stejně jako v případě velkého Kodiaqu si Škoda dala záležet na variabilitě interiéru, především pak zadních sedadel. Už Yeti nabízel flexibilní druhou řadu sedadel, ovšem u Karoqu výrobce nabízí dva typy zadních sedadel. Základní provedení s pevně ukotvenými základnami a sklopnými, asymetricky děleným opěradly doplňuje volitelný systém VarioFlex, který sestává ze tří samostatných sedadel, která

se dají nezávisle na sobě posouvat, sklápět nebo vyjímat. S tímto rozměrem se objem zavazadelníku pohybuje v rozmezí od 479 do 588 litrů. Maximálně dostupný objem činí 1630 litrů (1810 se zcela vyjmutými sedadly VarioFlex).

Nové kompaktní mladoboleslavské SUV Škoda Karoq se vyrábí s novými motory, a to jak zážehovými, tak vznětovými. Paletu pohonných jednotek, z nichž všechny jsou přeplňované, tvoří pětice motorů, jejichž výkonové spektrum sahá od 85 kW (115 k) do 140 kW (190 k). Základní pohonnou jednotku tvoří stejně jako u Octavie tříválec 1,0 TSI (85 kW/115 k), určený pouze pro verze s pohonem přední nápravy. Druhou alternativou je nový čtyřválec 1,5 TSI (110 kW/150 k), nabízený jak pro pohon přední nápravy, tak všech kol, a je navíc vybaven systémem Active Cylinder Management Technology, tj. funkcí odpojování dvou válců. Tento motor se k zákazníkům dostane až příští rok. Podobná situace je také u vznětových motorů. Základem je čtyřválec 1,6 TDI (85 kW/115 k), kombinovaný



výhradně s pohonem přední nápravy, a vrchol tvoří 2,0 TDI (140 kW/190 k) se standardně nabízeným pohonem všech kol a novým 7stupňovým DSG. S výjimkou nejsilnějšího dvoulitrového vznětového motoru (140 kW) jsou všechny ostatní agregáty dodávány také s šestistupňovou manuální převodovkou. Jako v případě Škody Octavia se Karoq vyrábí se dvěma typy zavěšení zadní nápravy. Vozy s pohonem 4x2 si musí vystačit s jednoduchou vlečnou nápravou, čtyřkolky mají složitější víceprvkovou. Co se mimořádné výbavy týče, Škoda Karoq se jako první škodovka v historii může pochlubit plně digitálním přístrojovým štítem, známým třeba z Volkswagenu Passat.

Tato výbava je volitelná a i v případě Karoqu si řidič může volit ze čtveřice uspořádání digitálních přístrojů. Kromě toho Karoq nabízí ovládání některých funkcí gesty. Rovněž za příplatek si majitel může objednat například nastavení tuhosti tlumičů DCC (pouze u verze s pohonem všech kol) a většinu volitelných asistenčních systémů známých z modelů Kodiaq nebo Superb. V nabídce figuruje také vrcholný škodovácký multimediální systém Columbus s dotykovým displejem a úhlopříčkou až 9,2 palce, díky němuž se posádka vozu může připojit k internetu. Výroba se v Kvasinách rozběhla v srpnu a výstavní premiéru si tento vůz odbyl na autosalonu ve Frankfurtu.



Volkswagen Arteon

Vlastní cestou

Volkswagen Passat CC, později pouze Volkswagen CC, zčeřil stojaté vody koncernového designu novým pojetím tříprostorové karoserie, která umně kombinovala tvary sedanu a kupé.





Jeho design byl ve své době na poměrně konzervativní automobilku Volkswagen revoluční a dokázal oslovit mnoho zákazníků, kteří žádali nezpochybnitelné kvality modelu Passat, ovšem zároveň přidanou hodnotu ve formě atraktivnějšího vzhledu.

Nová generace tohoto vozu se od Passatu liší nejen svým poněkud tajemným jménem Arteon, dešifrovatelného jako „Art“ (umění) a „eon“ (nekonečně dlouhé časové období), ale také výbavou a celkovým pojetím, jelikož předchozí kombinaci sedan/kupé výrobce nahradil mixem karosářského provedení liftback/kupé. A samozřejmě také výrazným

vzhledem exteriéru, na který může být Volkswagen patřičně hrdý.

Arteon s Passatem sdílí drtivou většinu použitých technických prvků, přičemž stěžejní je podvozková platforma MQB pro vozy s příčně zastavěným motorem, jelikož Arteon je i přes nabízený pohon všech kol 4Motion primárně automobilem s pohonem přední nápravy.

Volkswagen Arteon je rozměrově větší než současný Passat. V délce narostl Arteon o šest centimetrů, v rozvoru pak o výrazných třináct. Díky krátkým převisům karoserie tak nabízí mimořádně prostorný interiér, jenž může v oblasti prostoru





“Volkswagen Arteon nahrazuje model CC a kromě jiného jména nabídne špičkovou koncernovou techniku a výrazně komfortnější svezení.”

pro nohy cestujících směle soupeřit se Škodou Superb. Ovšem z důvodu kombinace kvazi kupé tvarů a liftbacku nedokáže podobný výkon zopakovat také v prostoru pro hlavu. Toto omezení však platí pouze pro nadprůměrně vysoké pasažéry. Změna z tříprostorové karoserie sedan na pětidveřový liftback se projevila také v zavazadlovém prostoru, kde je k dispozici velmi solidních 563 litrů objemu a dokonce si může dovolit takový luxus, že svému majiteli nabídne plnohodnotné rezervní kolo (až 19palcové). Uvnitř vozu je spojení s Passatem už daleko výraznější. Přístrojová deska je až na některé detaily a výbavové prvky téměř identická a jediným

opravdu výrazným rozdílem je infotainment, který má ve vrcholném provedení 9,2palcový „skleněný“ displej. Tato technologická finesa je majitelům koncernových modelů známá například z VW Golf, případně některých škodovek. Interiér tedy působí elegantním a útulným dojmem. Za volantem se kvůli svažující se linii střechy sedí o něco níže.

V začátcích prodeje Volkswagen Arteon přejal od Passatu paletu dvoulitrových pohonných jednotek. Aktuálně se Arteon na našem trhu nabízí s trojicí motorů. Dvoulitrový vznětový čtyřválec TDI je k dispozici ve dvou výkonnostních nastaveních (110 kW/150 k

a 340 Nm a 176 kW/240 k a 500 Nm), přičemž výkonově potentnější TDI je přeplňováno dvěma turbodmychadly, takže se jedná o tzv. BiTDI. Nabídku motorizací uzavírá přeplňovaný zážehový dvoulitr TSI s výkonem 206 kW/280 koní a 350 Nm. Obě nejvýkonnější verze jsou k dispozici výhradně se 7stupňovou dvouspojkovou převodovkou DSG a pohonem všech kol 4Motion. Arteon se na českém trhu momentálně s manuálně řazenou převodovkou nenabízí a další motorizace dorazí později. Třebaže výkonnostní parametry dvakrát přeplňovaného TDI jsou skutečně impozantní, je neméně důležité vzít v úvahu fakt, že váží téměř o dvě stě kilogramů více než klasické TDI (1643 vs. 1828 kg). Zážehové dvoulitrové TSI váží 1713 kg. Volkswagen Arteon kromě klasických technologií a asistenčních systémů, známých z ostatních koncernových modelů, nabídne systémy automatické jízdy spadající do úrovně 2. To znamená, že Arteon umí nejen ovládat akceleraci i deceleraci, ale také upravovat směr jízdy a například v kolonách plně převzít práci řidiče. Mezi ty vůbec nepokročilejší asistenční systémy lze zařadit Emergency Assist 2.0, který umí vozidlo řídit a bezpečně zastavit na silnici ve chvíli, kdy jeho řidič například upadne do kómatu. Dalším velmi zajímavým systémem je pokročilý adaptivní tempomat spolupracující s navigací. Toto spojení je vstupenkou do světa poloautonomního řízení, jelikož Arteon umí brzdít i do zatáček v případě, že jedete rychle, nebo když situaci vyhodnotí jako rizikovou. Základní provedení elegantního Volkswagenu Arteon na českém trhu stojí od 949 900 Kč.



Výkonný a úsporný

ŠKODA AUTO postupně zavádí do svých modelových řad nový motor 1.0 TSI. Jde o komplexně navržený moderní tříválcový agregát, který se vyznačuje řadou inovativních konstrukčních řešení pro snížení spotřeby a hmotnosti při současném zachování vynikajících výkonových parametrů a dlouhé životnosti.

V konstrukci moderních vozů je jedním ze zásadních faktorů co nejnížší hmotnost. Dvojnásob to pak platí pro motory. Nejen proto, že motor je jednou z nejtěžších částí vozu, ale také z toho důvodu, že obsahuje řadu rotujících i jinak se pohybujících součástí. Nízká hmotnost, minimalizace vnitřního tření a ztrát i co nejmenší rozměry pro zástavbu byly hlavními úkoly konstruktérů zcela nového tříválcového agregátu 1.0 TSI. Výsledkem je kompaktní konstrukce s maximálním využitím hliníkových slitin, která umožnila konstruktérům dosáhnout normované hmotnosti motoru jen 93 kg. To znamená zhruba 10 kg váhový úbytek ve srovnání s dosud používaným čtyřválcem 1.2 TSI o srovnatelném výkonu. Velmi inovativním způsobem je řešeno vyvážení motoru, které umožňuje obejít se bez relativně těžké vyvažovací hřídele, která je u běžných tříválců obvyklá. Variabilní čerpadlo oleje, přímé vstřikování s tlakem až 250 barů, turbodmychadlo s elektrickým ovládáním plnicího tlaku (až 1,6 baru), velice propracované řízení teploty i kompaktní sací soustava s integrovaným mezichladičem stlačeného vzduchu zajišťují maximální uživatelskou přívětivost ve všech režimech použití, ale

především vysoce efektivní hospodaření s palivem.

Nový agregát, vyráběný v Mladé Boleslavi, je určen pro modelové řady ŠKODA FABIA, RAPID i RAPID SPACEBACK, OCTAVIA i OCTAVIA COMBI a KAROQ. Motor 1.0 TSI je aktuálně nabízen ve spojení s pěti- i šestistupňovou manuální převodovkou a sedmistupňovou automatickou dvouspojkovou převodovkou DSG. Tento moderní agregát pokrývá v závislosti na konkrétním provedení výkonové spektrum od 70 do 85 kW a vykazuje maximum točivého momentu 160 nebo 200 N.m. To jsou hodnoty více než dostatečné i pro automobily kompaktního segmentu.



Vyvážení motoru

Tuhá konstrukce motoru, lehký klikový mechanismus, příčná zástavba jednotky a promyšlená konstrukce tlumiče kmitů i setrvačníku – to vše umožňuje vynechat vyvažovací hřídel. Tlumič kmitů i setrvačník jsou cíleně opatřeny nevyváženostmi specifickými pro konkrétní modelovou řadu. Absence vyvažovací hřídele šetří hmotnost a vnitřní tření, což ve svém důsledku přináší efektivnější provoz.

Blok válců

Blok válců je tvořen hliníkovým tlakovým odlitkem s otevřeným chladičím prostorem, který umožňuje lepší odvod tepla z nejvíce zatěžované horní části válců. To zajišťuje například dlouhou životnost pístních kroužků. Vložky válců z šedé litiny dodávají bloku mimo jiné vysokou tuhost. Technologie tlakového lití hliníku má v Mladé Boleslavi unikátně dlouhou, takřka 55letou tradici. Slévárna ročně zpracuje přes 20 000 tun hliníkových slitin.



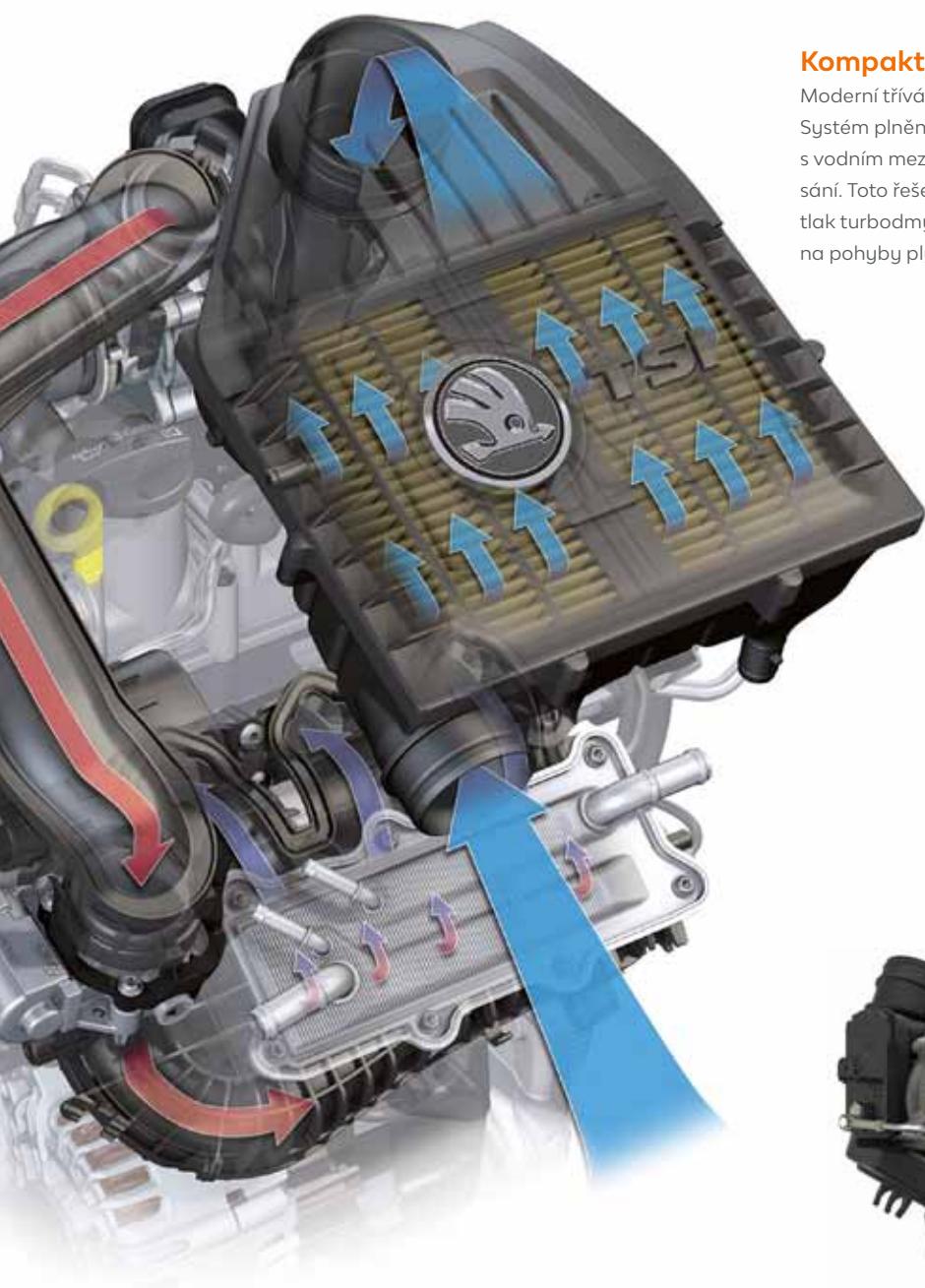
Plynule regulovatelné olejové čerpadlo

Lopátkové čerpadlo s měnitelnou excentricitou na klikové hřídeli patří k dalším technickým highlightům tohoto motoru. Za běžných provozních podmínek lze tlak oleje regulovat v rozmezí 1 až 4 barů v závislosti na potřebách ložisek, nastavovačů vaček, požadavcích na chlazení pístů atd. Tlak oleje je snímán senzorem, k regulaci pak dochází prostřednictvím elektromagnetického ventilu. Snížení ztrát z čerpání oleje umožňuje redukovat spotřebu paliva.



Kompaktní konstrukce

Moderní tříválcový agregát je navržen prostorově velmi úsporně. Systém plnění motoru se vyznačuje velice krátkým sacím traktem s vodním mezichladičem stlačeného vzduchu integrovaným v komoře sání. Toto řešení spolu s elektricky regulovanou klapkou řídicí plnicí tlak turbodmychadla zaručuje mimo jiné velmi rychlé reakce motoru na pohyby plynového pedálu.



Vstřikování

Palivo je do válců vstřikováno pod tlakem až 250 barů, přičemž systém pracuje s vícenásobným vstřikem a umožňuje v případě potřeby až 3 vstřiky během 1 cyklu. To společně s pečlivě navrženým tvarem paprsku vstřikovaného paliva zajišťuje optimální tvorbu směsi ve všech oblastech zatížení a otáček.



Turbodmychadlo

Konstrukční řešení přepínání motoru 1.0 TSI s vysokotlakým turbodmychadlem a rychle reagujícím elektrickým ovladačem klapky regulace plnicího tlaku zaručuje mimo jiné rychlé reakce a vysoký točivý moment při nízkých otáčkách motoru.

Výfukové ventily plněné sodíkem

Technologie dutých a sodíkem plněných ventilů se uplatňuje v motorsportu a u vysokovýkonných motorů. Plnění sodíkem zamezuje tepelnému přetížení ventilů a umožňuje motoru pracovat při vyšších teplotách výfukových plynů. Hmotnost dutého ventilu je o 3g nižší v porovnání s plným ventilem.

Bezpečnost na silnicích

Pokut přibývá u nás i za hranicemi

76 v České republice a k tomu dalších 8 v zahraničí. To je průměrný denní počet pokut, které v letošním roce dostávají uživatelé vozů LeasePlanu. Je to více než v minulosti. Podle personálního ředitele LeasePlanu Petra Janouta mají na zvýšení počtu pokutovaných řidičů vliv především dva faktory: rozšíření placených parkovacích zón v Praze a důslednější vymáhání pokut ze strany zahraničních orgánů.

“Výrazný je nárůst počtu pokut v Praze, a to v souvislosti s rozšiřováním zón placeného stání.”

Přesný počet pokut ukazují grafy. Nutno přitom podotknout, že jde o pokuty, o kterých se LeasePlan dozví – v České republice mu přicházejí elektronicky do datové schránky a ze zahraničí klasickou poštou jako doporučená psaní. K tomu je zapotřebí připočíst odhadem další tisícovky případů, kdy řidiči zaplatí přímo na místě.

Největší problémy: parkování a rychlá jízda

Pokud jde o pokuty udělené v České republice, LeasePlan eviduje výrazný nárůst zejména v Praze, a to v souvislosti s rozšiřováním zón placeného stání. Technika monitorovacích automobilů, které tyto zóny kontrolují, je nesmílovaná a při zjištění přestupku v podstatě ihned generuje výměr pokuty.

Ještě horší vývoj LeasePlan zaznamenal u pokut obdržných v cizině. „Strmý nárůst začal letos na jaře a stále graduje. Dříve šlo přitom o jednotlivosti, a proto jsme ani přesnou statistiku nevedli,” upřesňuje Petr Janout.

Zvláště za hranicemi je očividným trendem velké zpřísnění při posuzování přestupků, hlavně překračování povolené rychlosti. „Policie i příslušné orgány jsou důslednější nejen při měření rychlosti, ale i při vymáhání pokut. Často se pokutují i drobná překročení rychlosti, třeba když na padesátce jedete rychlostí

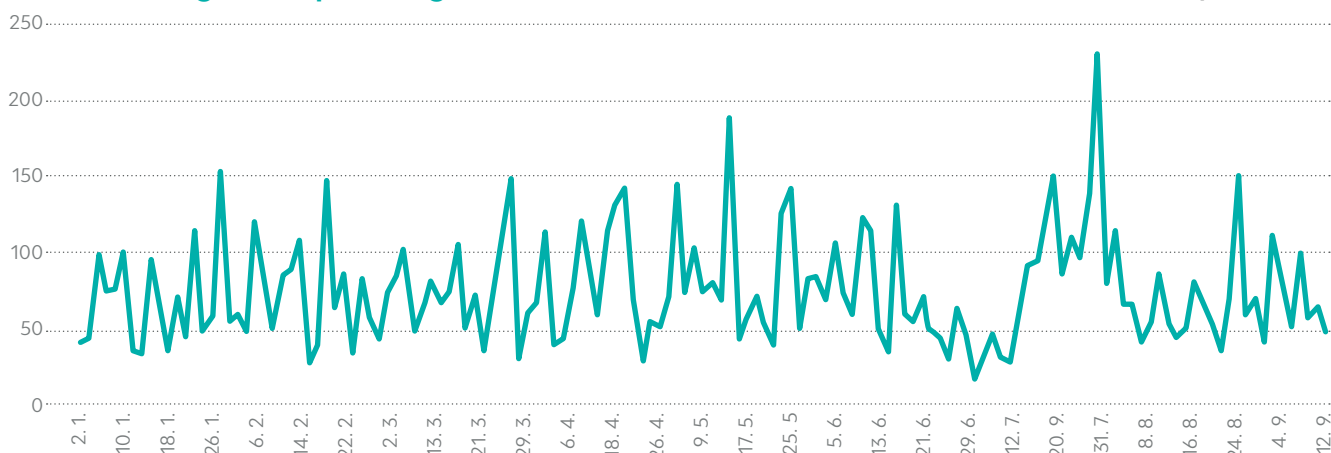
Nezáviděníhodný rekord

Vůbec nejvyšší pokutou, kterou obdržel uživatel vozu české pobočky LeasePlanu, bylo 720 eur, tedy bezmála 20 tisíc korun. Stalo se letos v Itálii a důvodem byla rychlá jízda – na padesátce radar řidiči naměřil 93 km/h.

Denní počty pokut v letošním roce v České republice v rámci flotily české pobočky LeasePlanu

Celkem za rok: 11 460

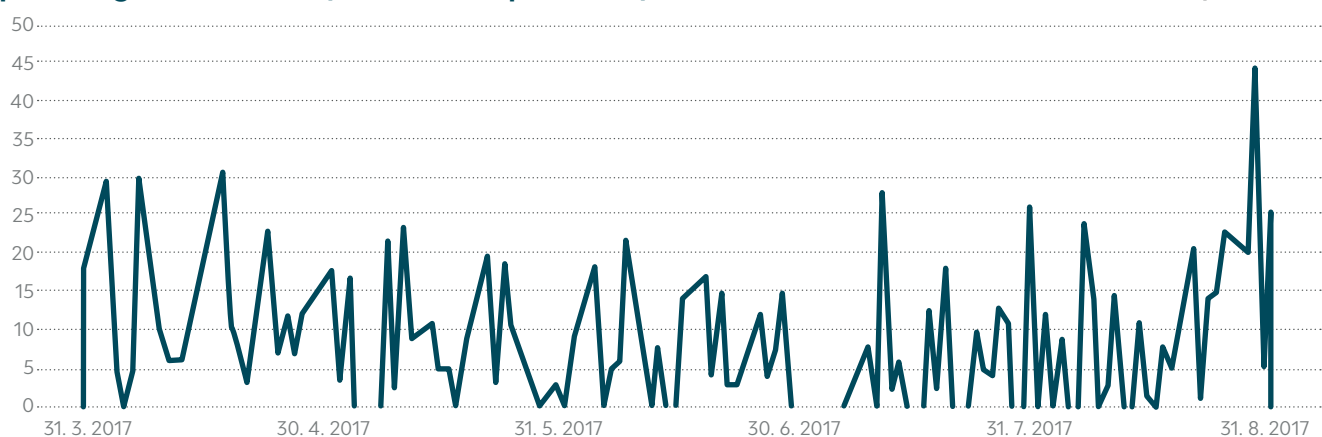
Denní průměr: 76



Denní počty pokut v cizině v rámci flotily české pobočky LeasePlanu (duben až srpen 2017)

Celkem za rok: 983

Denní průměr: 8



53 km/h. Běžně se pak vymáhají i pokuty v řádu několika desítek eur. V minulosti se vymáhání takových částek na cizincích obvykle odkládala," upřesňuje Petr Janout a doporučuje v této souvislosti maximální obezřetnost.

Když už se řidič z řad klientů LeasePlanu dopustí přestupku, je vhodné co nejdříve zaplatit, a pře-

dejít tak dalším problémům. Ideální je využít ke správě pokut službu s vžitým názvem Přefa, která klientovi zajišťuje včasné uhrazení pokuty, a tím eliminaci problémů vzniklých s případným prodlením nebo zapomenutím. LeasePlan ji spustil v dubnu 2016 a od té doby do konce letošního srpna jejím prostřednictvím evidoval 20 735 pokut.

Iveco Czech Republic:

17 let bez přerušení

Už sedmnáct let bez sebekratší pauzy pečuje LeasePlan o flotilu Iveco Czech Republic. Významný exportér autobusů a autokarů má v současnosti ve fleetu devadesát vozidel.

„Konkrétně jde o vozy značek Fiat, Alfa Romeo, Lancia a Jeep, které vesměs patří do naší sesterské skupiny Fiat Chrysler Automobiles,” říká Martin Klofanda, Plant Purchasing Manager společnosti Iveco Czech Republic.



Martin Klofanda

Plant Purchasing Manager
společnosti Iveco Czech Republic

Transparentní Partner Plan

Vozový park Iveco se dělí na dvě skupiny: na automobily přiřčené jednotlivým útvarům či konkrétním uživatelům a na vozy zařazené do podnikové půjčovny, neboli takzvaná pool vozidla. O všechna auta firmy pečuje LeasePlan formou operativního leasingu, zpravidla jde o tříleté kontrakty.

Iveco od začátku spolupráce využívá produkt Partner Plan, vlajkovou loď LeasePlanu. Je založen na principu otevřené kalkulace. Na konci operativního leasingu jsou klientovi v případě pozitivní bilance vráceny přeplatky za servis, pneumatiky a opotřebení vozidla, pokud je bilance negativní, ztráta na kon-

krétních položkách jde na vrub LeasePlanu. „Nemůže se tak stát, že nás po uplynutí leasingu překvapí výdaje, které nebyly plánované,” vysvětluje Martin Klofanda.

Nejrychlejší a nejsnadnější

Do roku 1999 pořizovalo Iveco všechna osobní vozidla do majetku společnosti. V roce 2000 firma přešla na operativní leasing. Předcházelo tomu výběrové řízení. „LeasePlan v něm předložil nejlepší nabídku jak z pohledu rozsahu poskytovaných služeb, tak i nákladových kalkulací. Svoji pozici pak vždy potvrdil v pravidelně konaných výběrových řízeních, proto naše spolupráce trvá už sedmnáct let,”



konstatuje Marin Kľofanda. Operativní leasing je podle něj pro firmu nejrychlejší a nejsnadnější formou pořízení vozidel s předem jasnými náklady na provoz, údržbu a servis. „S operativním leasingem nám navíc odpadá mnoho administrativních starostí a také nemusíme řešit, co s ojetým vozidlem. Z finančního a daňového pohledu je pak pro nás operativní leasing výhodný především tím, že je daňově uznatelným nákladem,“ dodává.

V rukou profesionálů

Řešení LeasePlanu vyhovují Ivecu především širokou paletou nabízených služeb šitých na míru potřebám zákazníka, profesionálním zázemím, přístupem pracovníků a v neposlední řadě také nákladovou stránkou. „Po mnoha letech spolupráce s LeasePlanem mohu říci, že náš vozový park je v rukou profesionálů, na které se můžeme spolehnout nejen jednotliví řidiči, ale i kolegové, kteří mají na starost objednávání vozidel, fakturaci a vozový park. Oceňujeme také stále rozšiřující se nabídku služeb a produktů,“ chválí Martin Kľofanda. Podle něj LeasePlan poskytuje celou řadu služeb a produktů, které jsou pro klienta zajímavé: „Nově jsme začali užívat službu Driver's Service, kdy v případě havárie či poškození vozidla LeasePlan auto vyzvedne na námi určeném místě, poskytne zdarma náhradní vozidlo a opravený vůz nám poté přiveze zpět.“



IVECO BUS z Vysokého Mýta

O Česku se někdy mluví jako o automobilové velmoci. Mnohem méně se však ví, že naše země je také velmocí autobusovou. Největší podíl na tom má IVECO BUS, značka skupiny CNH Industrial N. V., která je významným hráčem v oblasti veřejné dopravy a patří mezi největší výrobce autobusů a autokarů v Evropě. Navrhuje, vyrábí a prodává městské, meziměstské a turistické autobusy i minibusy. Výrobní závod IVECO BUS ve Vysokém Mýtě, který je největším výrobním závodem této značky a největším výrobcem autobusů v Česku, loni zaznamenal nejvyšší produkci ve své historii. K rekordnímu počtu 3885 vyrobených autobusů přispěla zejména nejúspěšnější produktová řada meziměstských vozů Crossway.

Nový Evadys: mimořádný univerzál

Poslední novinkou z Vysokého Mýta je nový zájezdový autobus Evadys. Vznikl propojením těch nejlepších vlastností meziměstského Crosswaye a dálkového modelu Magelys, který byl zvolen nejlepším autokarem roku 2016. Evadys tak představuje univerzální autobus využitelný jak pro střední trasy v pracovní dny, tak pro delší cesty o víkendy. Pro provozovatele je tedy mimořádně všestranným vozem zaručujícím skvělou provozní výnosnost.

Ve srovnání s běžným linkovým autobusem je výkonnější, pohodlnější a poskytuje větší zavazadlové prostory. Zároveň je i kompaktnější, umožňuje snadnější nástup a má menší hmotnost – tedy i menší spotřebu paliva než turistický autobus třídy HD, přičemž nabízí vyšší užitečné zatížení. Díky své všestrannosti splňuje nároky regionálních i celostátních linek, stejně tak jako požadavky turistické dopravy na krátké a středně dlouhé vzdálenosti.

Minibus roku 2017

Značka IVECO BUS má úspěšné zastoupení i mezi minibusy. Iveco Daily Tourys nedávno zvítězil v prvním ročníku soutěže Mezinárodní minibus roku 2017, když si v konkurenci dalších šesti vozů vedl v testech jednoznačně nejlépe. Minibusy byly testovány v reálných silničních podmínkách, na stoupajících i klesajících tratích, na dálnicích či v úzkých uličkách. Daily Tourys vyniká vysokou úrovní zákaznické personalizace, kdy vůz nabízí komfortní cestování v elegantním prostředí jak pro cestující, tak pro řidiče. Počet sedadel lze snížit z devatenácti na šestnáct, a zvětšit tak prostor pro nohy a zvýšit komfort cestujících. Daily Tourys nabízí také největší zavazadlový prostor a vysoký standard vybavení, jako je LED osvětlení, USB porty či LCD monitor.

Společnost Iveco Czech Republic, a.s.,

dříve známá také pod jménem Karosa, je předním exportérem, a díky tomu má dlouhodobě zásadní význam pro českou

ekonomiku. S více než 3100 zaměstnanci je také důležitým zaměstnavatelem v pardubickém regionu.

Zelená mobilita

Města se musí nachystat na novou éru mobility

PS Mobilita, takový název mělo pracovní setkání, které 25. srpna proběhlo v prostorách Svazu českých a moravských výrobních družstev. Sešla se na něm řada odborníků z různých oblastí dotýkajících se mobility v mnoha podobách.

“Koncept moderního velkoměsta Smart City zdaleka neřeší jen dopravní dostupnost.”

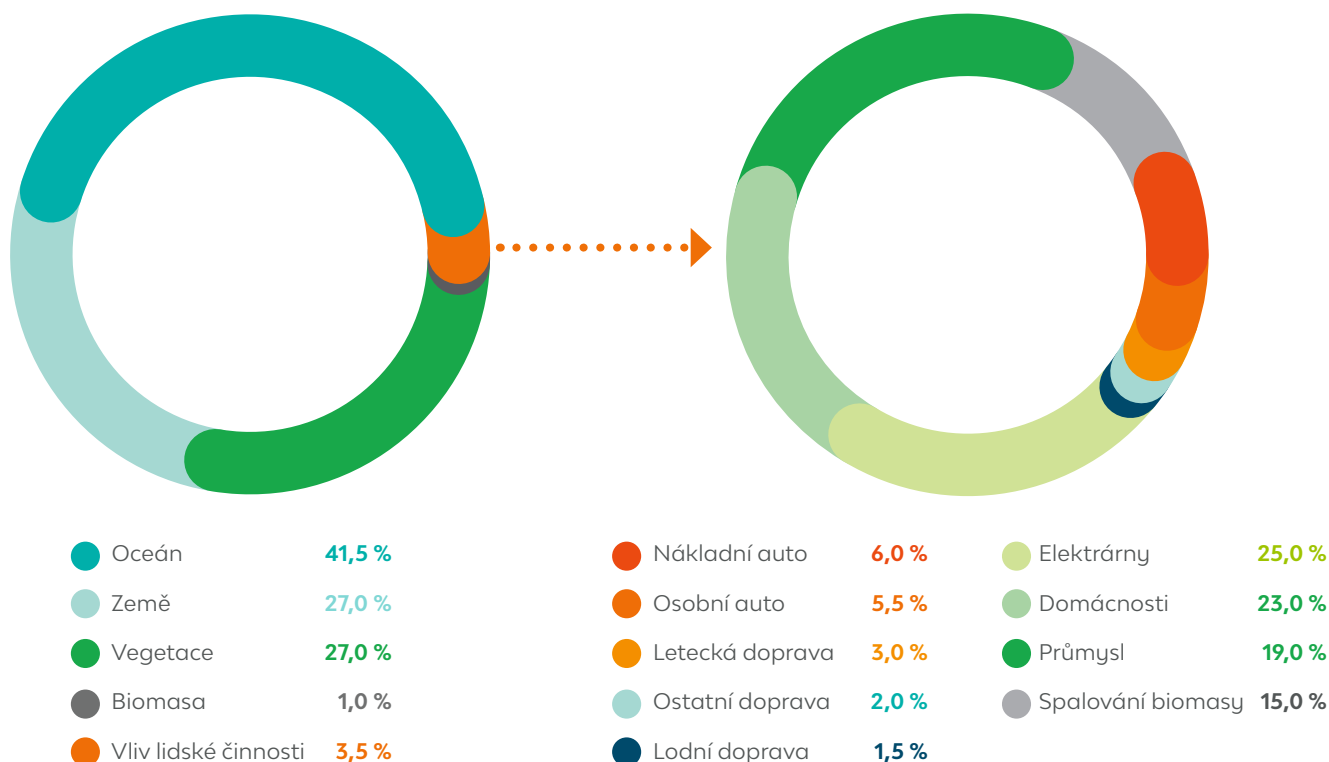
Cílem setkání bylo seznámit odbornou veřejnost se stavem automobilní mobility v České republice. Do pracovní skupiny byl přizván také zástupce technického ředitele LeasePlanu Daniel Prostějovský. Tady jsou jeho postřehy, které si odnesl ze schůzky i z následné diskuse, jež mezi některými experty pokračovala v dalších dnech: Na úvod bych řekl, že jsme se jednoznačně shodli na nutnosti řešit mobilitu komplexně. Je totiž třeba uvažovat o různých druzích dopravy tak, aby přeprava byla co nejefektivnější, ale také co nejšetrnější k životnímu prostředí. Musíme se podívat na koncept měst, neboť dnešní obvyklý model, kdy se řada špičkových oborů a technologií soustřeďuje pouze do těch největších, vede k odlivu lidí z venkova, ale i z menších měst. Velká hustota lidí v největších sídlech pak neúměrně zhoršuje životní komfort včetně klesající kvality ovzduší, což má přímý dopad na poškozování zdraví obyvatelstva. Po zajištění

pohodlné dostupnosti takových center by lidé necítili potřebu stěhovat se do místa svého pracoviště.

Praha–Brno za 40 minut

Koncept řešení takového moderního velkoměsta se skrývá pod názvem Smart City a zdaleka se nezabývá jen dopravní dostupností. Stačí uvést jeden příklad: Nejmodernější rychlovlaky současnosti jsou schopny urazit vzdálenost mezi Prahou a Brnem za několika 40 minut (mezi terminály na předměstí) až 50 minut (nádrazí v centru). Zatím jim v tom brání kvalita železniční sítě. Ale pokud by se takové spojení skutečně zrealizovalo, problém s koncentrací lidí ve velkých sídlech, zejména v Praze, by opadl. V této souvislosti je důležité, že letos v květnu přijala vláda usnesení, které ukládá Ministerstvu dopravy a dalším orgánům státní moci bezodkladně zahájit budování vysokorychlostních

CO₂ – emise ve světě



Zdroj: Autosympo 2016

železnic na našem území. Tím ale naše představy nekončí. Jak budou lidé cestovat po městě? Tady si i při trvale rostoucím významu veřejné hromadné dopravy jistě ponechají svou roli i osobní automobily, jenom už nebudou vlastněné pouze svými uživateli, ale zčásti i sdílené pomocí car sharingu. Na městský provoz již bez problému stačí elektromobily současných technických parametrů, mají k tomu dostačující dojezd a ve srovnání s konvenčními automobily neprodukují jedovaté exhalace.

Vymýšlet zavádění elektromobility odděleně od ostatních aspektů moderního města by tedy bylo velkou chybou. Naopak řešení dopravy musí být provázáno i s energetickou a informační infrastrukturou. Hardware a software k sobě patří.

Pravda versus mýty

Jedním z důležitých témat setkání byly emisní předpisy, které jsou platné už od roku 2009 a vejdou v účinnost s rokem 2020. Už dnes ale značně mění chování automobilek. Problematika emisí, koncentrace oxidu uhličitýho CO₂, oxidů dusíku NO_x, uhlovodíků HC, pevných částic různých velikostí i mnoha dalších škodlivin plní stránky časopisů zcela běžně. Většinou se však hovoří jen o zcela nepatrné části problému.

„Protože jde o zásadní téma, je a bude plně úmyslných či neúmyslných dezinformací. Skutečně musíme začít u matematiky, fyziky, chemie a ekonomie a stále se k nim vracet, abychom rozpoznali pravdu od mýtů a pověr,“ shrnul svůj

“Celkový podíl osobních vozů na světové produkci CO₂ emisí je 0,2 %.”

pohled v naší následné diskusi Jiří Pohl z Engineeringu divize Mobility společnosti Siemens v Praze. Když se vezme celková produkce CO₂ osobní automobilové dopravy, některé zdroje uvádějí, že jde o 0,2% procenta souhrnné produkce tohoto plynu na zeměkouli. Na první pohled by se mohlo zdát, že jde o zcela zanedbatelnou úroveň. Ale to by bylo účelové tvrzení. Přírodní produkce oxidu uhličitého je totiž zcela neškodná – to, co příroda vyprodukuje, to také spotřebuje. Koloběh oxidu uhličitého je stejně přirozeným mechanismem jako koloběh vody. Rovněž vytváření oxidu uhličitého při spalování biomasy je kompenzováno jeho spotřebou při růstu vegetace. Z hlediska změny klimatu je nebezpečný jedině transfer uhlíku vytěženého z podzemí v libovolném skupenství (jako uhlí, ropa nebo zemní plyn), který se po spálení přemísť ze země, respektive z podzemí, na oblohu. Podrobně je to popsáno v samostatném rámečku.

Na tahu jsou radnice

Výrobci automobilů určitě nechtějí platit od roku 2020 pokuty za překračování průměrných emisí 95g CO₂/km, což odpovídá spotřebě nafty 3,6 litru/100 km. Podle nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 443/2009 totiž například zaplatí od roku 2020 pokutu 3325 eur (86 500 korun) za každý vůz se spotřebou nafty od 4,9 litru/100 km, tedy s uhlíkovou stopou 130g CO₂/km. Průmysl umí vyrobit i vozidla poháněná spalovacími motory s produkcí emisí CO₂ pod tímto limitem, tedy s nízkou spotřebou paliva, avšak trh je neakceptuje. Lidé preferují těžké vozy s výkonnými spalovacími motory, a to z důvodu vyššího pohodlí a bezpečnosti. Růst obliby kategorie SUV je toho jasným důkazem.

Uvedené sankce nejsou vztaženy na jednotlivé automobily, ale na celou roční produkci. Proto se výrobci snaží rozředit prodej vozidel s konvenčním pohonem prodejem elekt-

romobilů, aby se jim podařilo emisní limit splnit. Tedy například k výrobě 73% automobilů s produkcí 130g CO₂/km přidat 27% elektromobilů s nulovou produkcí CO₂. To ostatně bylo i cílem zákonodárců. Tématem k řešení ovšem je, aby trh v roce 2020 takové množství automobilů absorboval. Je zřejmé, že lidem exhalace vadí, že chtějí čistá města. Avšak je potřebné připravit podmínky pro rozvoj bezemisní veřejné hromadné dopravy i bezemisních automobilů. Tedy uvést v život koncept Smart City. A to včetně finančních nástrojů k vyřešení cenové dostupnosti elektromobilů.

„Jakkoliv jsou témata oteplování Země a budoucnosti energetiky bez fosilních paliv zásadní, tak většinu obyvatelstva příliš nezajímají. Mnohem více pozornosti věnují svému zdraví a spolu s tím i ovzduší. Chtějí žít v čistém a zdravém prostředí. Právě tato okolnost se stala hlavní hybnou silou při přerodu mobility do nové podoby. Teď jsou tedy na tahu města, která musí během několika let rozvíjet bezemisní veřejnou hromadnou dopravu a paralelně s tím vybavit veškerá parkovací místa na všech parkovištích chytrými nabíjecími zásuvkami pro levné pomalé nabíjení elektromobilů nízkým výkonem. Výhodou elektromobilu je, že jeho uživatel nemusí zajíždět k čerpací stanici, ztrácet čas a utrácet peníze doplňováním drahých pohonných hmot. Elektrický automobil se dokáže nabít v době, kdy není používán, a na místě, kde parkuje. Na principu internetu věcí se navíc dokáže dohodnout s chytrou elektrickou sítí a nakoupí svému uživateli elektřinu v době, kdy je nejlevnější. Tak funguje Průmysl 4.0 v dopravě. Města, která budou stát stranou takových změn, se stanou neatraktivními,” dodává Jiří Pohl.

Rizika transformace

Přerod do nové podoby měst a principů mobility má svá rizika. Jde o to, aby tato transformace proběhla bez zbytečných omylů a přehmatů. V EU se nám to již při

snaze o snížení produkce škodlivých látek u automobilů povedlo. Stačí uvést evropské normy, které nebyly schopny zachytit metodiku měření emisí tak, aby odpovídala reálnému způsobu použití vozidel. Důsledkem bylo sice získání emisních certifikátů, ale reálný provoz takové výsledky nenabízel. Přináší řadu škodlivých produktů, které jsou pro zdraví lidí i v krátkém časovém horizontu velmi nebezpečné.

Jak tedy bude vypadat přechodová fáze od spalovacích motorů k elektromotorům? O tom se zatím můžeme jen dohadovat. Pravděpodobně proběhne stejně rychle a stejně spontánně, jako proběhla náhrada telefonů s drátovým připojením mobilními přístroji, náhrada dopisů v obálce s nalepenou známkou elektronickou poštou či knižních slovníků internetovou aplikací. Technické prostředky k tomu jsou, společenská poptávka též a tvůrčí potenciál automobilového průmyslu rovněž. Sdělení významných automobilek, že končí s vývojem konvenčních vozidel a naplno zapojují své vývojové týmy do přípravy elektrických vozidel, je potřeba brát velmi vážně. To nejsou předvolební hesla lehkomyšlných politiků, to jsou zásadní rozhodnutí osob odpovědných za rozvoj miliardového kapitálu akcionářů.

Pryč od fosilních zdrojů

Také výroba elektrické energie prochází zásadní proměnou od fosilních zdrojů k bezemisním. Zpočátku byla hnací silou tohoto trendu finanční podpora, avšak technické inovace, aktuálně reprezentované například velkými plovoucími větrnými elektrárnami, posouvají obnovitelné zdroje elektrické energie do konkurenceschopné pozice vůči zdrojům využívajícím fosilní paliva. Proto je již dnes elektrickým automobilům přiznávána nulová uhlíková stopa. Taková, jaká bude po úplném přechodu výroby elektřiny na bezemisní zdroje. Skutečnost je ale zatím jiná. Energetický mix, který udává podíl za-

stoupení jednotlivých druhů výroby elektrické energie, vypadal v roce 2016 v České republice zhruba takto: 60 % fosilní zdroje, 30 % jaderné zdroje a 10 % obnovitelné zdroje. Avšak usnesení vlády č. 362/2015 o Státní energetické koncepci stanoví cíl snížit do roku 2040 podíl fosilních zdrojů na 28 %. Uhlíková stopa elektřiny tím klesne na pouhých 255 g/kWh.

Ekonomika a politika

Změna pohonu automobilů není jediným tématem, před kterým stojí evropský automobilový průmysl. Tím druhým a podstatně závažnějším je nedostatek pracovních sil. Pokles reprodukční schopnosti i reprodukční ochoty obyvatelstva je příčinou nepříznivého demografického vývoje. V České republice odchází do starobního důchodu dvakrát více pracovníků, než kolik ve stejné době přichází do zaměstnání po ukončení vzdělání. Každý měsíc u nás ubývá 6000 pracovních sil. Státní správa volá po potřebě dalších vojáků a policistů, služby lákají další zaměstnance. Zájemců o práci v průmyslu bude čím dál tím méně. Taková je realita. Průmysl, včetně automobilového, již nemůže pracovními silami plýtvat, skončila doba jeho extenzivního rozvoje. Tato společenská objednávka iniciovala řešení v podobě čtvrté průmyslové revoluce, Průmyslu 4.0. Lidský potenciál by se měl využívat jen pro tvůrčí duševní i manuální práci, naopak rutinní práci, jak duševní, tak manuální, by měly převzít stroje – ty to umějí lépe, rychleji a levněji. Internet věcí je realitou. Výroba se již nestěhuje tam, kde je levnější pracovní síla, ale tam, kde jsou chytřejší lidé.

Jak vidíte, ohledně budoucnosti mobility je k řešení mnoho otázek. Tento článek neměl ambici objasnit veškeré aspekty problematiky. Mohl by ale sloužit k zamyšlení. A o to také jde, naše budoucnost by nám totiž neměla být lhostejná.

Jak je to s tvorbou CO₂ na zeměkouli

Přírodní produkce oxidu uhličitého je zcela neškodná, zúčastňuje se koloběhu oxidu uhličitého – zpět do zemského obalu se dostává (vrací) z rostlin a zvířat jen takové množství CO₂, které z ní bylo při fotosyntéze v průběhu růstu vegetace odebráno. Celkový stav koncentrace CO₂ v zemském obalu to nemění.

Škodlivý z hlediska změny klimatu je jedině transfer uhlíku vytěženého z podzemí, který se po spálení přemísť v podobě oxidu uhličitého na oblohu. Jde o produkt dokonalého spalování, žádná přísada do paliva, filtr či katalyzátor jej z výfukových plynů neodstraní.

Spálením jednoho litru ropné nafty vznikne 2650 g CO₂, spálením jednoho litru ropného benzínu 2460 g CO₂, spálením jednoho kilogramu zemního plynu 2790 g CO₂. Žádná přísada do paliva, žádný filtr tuto skutečnost nezmění.

Množství oxidu uhličitého, který vzniká spalováním uhlíkové složky v palivech, je přitom obrovské, ročně jde aktuálně zhruba o 32 miliard tun. Důsledkem zvýšení koncentrace CO₂ v zemském obalu je zvýšení jeho tepelně izolační schopnosti, zemský povrch již nevyzáří v noci do vesmíru tolik tepla jako dříve. Střední teplota

Země již do roku 2015 vzrostla vůči době předindustriální o 1 °C a výrazně se změnilo počasí – extrémy jsou čtenější.

Jediná cesta, jak zastavit růst střední teploty Země, je přestat používat fosilní paliva, tedy uhlí, ropu a zemní plyn. A to co nejdříve, protože zemský obal má charakter integrátoru. Co do zemského obalu pošleme, to tam zůstane. Koncentrace oxidu uhličitého v zemském obalu se v zásadě neodbourává – zvýšené hodnoty koncentrace CO₂ v zemském obalu zůstanou i po zastavení dalších exhalací.



Jiří Pohl

úsek Engineering divize Mobility společnosti Siemens v Praze



Shell se inspiroval ve formuli 1

“Palivo z čerpacích stanic Shell je z 99 % totožné s tím, které do svých monopostů tankují Sebastian Vettel a Kimi Räikkönen.”



Shell uvedl na český trh paliva nové generace, která jsou výsledkem dlouholetého výzkumu a vývoje v laboratořích i na závodních tratích. Byly vyvinuty tak, aby zajistily optimální funkci zejména moderních motorů náročných na kvalitu benzínu nebo nafty.

Nová paliva jsou na všech čerpacích stanicích Shell dostupná od začátku letošního června. Samozřejmě za ně lze platit palivovými kartami Shell, které využívá řada klientů LeasePlanu.

O 20 % více částic

Všechny pohonné hmoty Shell nyní využívají revoluční technologii DYNAFLEX, která pomáhá čistit a chránit klíčové součásti motoru, jako jsou sací ventily či palivové vstřikovače, od škodlivých usazenin. Obsažena je ve všech palivech Shell. V porovnání s předchozím složením paliv Shell V-Power Nitro+ vzrostlo množství čisticích složek o 20 %.

Shell novou technologii vyvinul v souladu s požadavky moderních motorů, které v souvislosti s náročnými emisními předpisy a tlakem na nízkou spotřebu s cílem snížit emise CO₂ prošly v posledních letech výraznou proměnou. Standardem se kromě přeplňování stalo i přímé vstřikování. Palivo je tak uvnitř spalovacího prostoru vystaveno velice náročným podmínkám a musí fungovat skutečně efektivně. Drobné součástky jsou pak citlivé na vznik usazenin, které mohou velice rychle ovlivnit jejich činnost.



Jako Vettel nebo Räikkönen

Experti společnosti Shell mohli při vývoji čerpat z dlouholeté spolupráce s týmem formule 1 Scuderia Ferrari. Jednotky pohánějící vozy formule 1 ostatně procházejí stejnými změnami jako běžné agregáty. Místo osmi válců jich mají jen šest, objem klesl na 1,6 litru, přibyl naopak složitý hybridní systém. Mimochodem, běžné palivo, které je dostupné na všech čerpacích stanicích Shell v České republice, je svým složením z 99 % totožné s tím, jež do svých monopostů tankují Sebastian Vettel a Kimi Räikkönen.

Daňový sloupek Petra Maška (59. díl)

Stručný přehled fakturace

Už delší dobu jsme se v magazínu nevěnovali fakturaci. V nabídce našich služeb přitom přibýly nové produkty, například LeasePlan Go, a spolu s nimi nové zákaznické skupiny. Nebude tedy od věci zasvětit nové klienty do toho, co a jakým způsobem fakturuje leasingová společnost při poskytování operativního leasingu. Ostatní čtenáři si tyto informace mohou alespoň připomenout.

Když klient zahájí spolupráci s naší společností a převezme naše vozidlo, začíná od následujícího kalendářního měsíce běžet **fakturace nájemného**. Ta je vždy fakturována dopředu na následující měsíc. V první faktuře navíc pokaždé

podle skutečnosti doučtujeme i část úvodního měsíce užívání. Fakturace se spouští jednou měsíčně pro všechny klienty, a to vždy k prvnímu dni v měsíci. Specifická situace tak nastane při ukončení vozidla. Ke stejnému dni, kdy klient automobil vrátí, končí i nájemné. Prvního dne následujícího měsíce proto od nás odchází **dobropis na nespoteřbované nájemné** v měsíci ukončení vozidla. Na rozdíl od některých jiných společností na trhu LeasePlan účtuje nájemné s přesností na dny, tudíž přesně do data ukončení leasingové smlouvy neboli do data vrácení vozu. Další daňové doklady, které klient obdrží pravidelně každý měsíc, představují přefakturaci. Bývají dva – zvlášť **faktura za palivo** a zvlášť **faktura za ostatní položky**.

Vystavují se na začátku měsíce za měsíc předchozí, a to v okamžiku, kdy známe náklady, které na klienta podle smlouvy přefakturováváme. Obvykle tedy tehdy, když obdržíme faktury za palivo od palivových společností. Ve chvíli, kdy je leasingová smlouva ukončená, následují v určitém časovém odstupu dvě faktury: Za prvé jde o **fakturu za kilometrové vyrovnání**, která vychází z rozdílu mezi skutečně najetými kilometry a kilometry fakturovanými. Zadruhé je to **faktura za zúčtování služeb**. V této faktuře se s klientem na bázi plus minus vyúčtují nerizikové položky nájemného, například za pojistění, náhradní vozidlo, asistenci, povinné poplatky a podobně. Detailní popis jednotlivých typů fakturací přineseme v některém z příštích vydání magazínu.

Změny v síti smluvních partnerů

V seznamu autorizovaných smluvních partnerů společnosti LeasePlan Česká republika dochází k těmto aktuálním změnám:

Noví smluvní partneři

UNI AUTA s.r.o.	Peugeot a Citroën	Jindřichův Hradec
AUTO IN s.r.o.	Ford a Volvo	Ústí nad Labem a Děčín (změna majitele, původně firma Rudolf Homolka)

Smluvní partner, s nímž byla ukončena spolupráce pro konkrétní značky

AC ŠPINAR a.s.	Opel, Chevrolet	Havlíčkův Brod (ukončení spolupráce k 11. říjnu 2017)
----------------	-----------------	---

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



OBJEM ničím nenahradíš, **Ducato** s motorem 2,3 l.



Je lehké dorazit do cíle první.

Ducato disponuje motory o objemu 2,3 l s výkonem 130 – 177 k.
Navíc k redukci emisí nepoužívá močovinu.

www.fiatprofessional.cz

Kombinovaná spotřeba 5,5-8,9 l/100 km, emise CO₂: 144-234 g/km. Obrázek má ilustrační charakter.



PROFESSIONAL

Jak zvýšit přidanou hodnotu českého autoprůmyslu?

Český automobilový průmysl zařadil poměrně vysoký rychlostní stupeň, většině firem se daří, a tak se často zmiňuje téma, jak velkou přidanou hodnotu odvětví vytváří a jaká část z ní, rozumějme zisky, zůstává v České republice. Tato otázka pak souvisí nejen s celkovým bohatstvím naší země a naším národním produktem, ale i s výší mezd, za které pracujeme. Na základě svých zkušeností s poradenstvím pro výrobní firmy si k tomu dovoluji několik poznámek.



Vojtěch Opleštil
Automobilová expertní
skupina PwC ČR

Postavení v globálních řetězcích a vlastnictví

Celá diskuse o přidané hodnotě v České republice má dvě hlavní dimenze, a to je podíl na zisku v celém produkčním řetězci a vlastnictví té které konkrétní firmy. Pokud jde o podíl na zisku v celém řetězci, není to nutně tak, že finální firma, například automobilka, má na něm největší podíl. Spíše jde o to, jak je váš výrobek unikátní, jestli máte konkurenci, jestli máte výrobek chráněný nějakým patentem apod. Před pár lety jsme pomáhali dodavateli automobilek v Německu hledat alternativní dodavatele jeho výrobků a u jednoho typu plastového spojovacího materiálu, takových stahovacích smyček, jsme prakticky nebyli schopni nikoho nalézt. Německý výrobce na nich měl spoustu patentů, pro určité teplotní a chemické prostředí to byl v podstatě nenahraditelný výrobek – vyjednávat o ceně prakticky nebylo možné.

V České republice vidíme, kolik je tady dcer zahraničních firem – z hlediska know-how, investic, zapojení do globálních řetězců je to nenahraditelné, ale pro tuto zemi by z hlediska její dlouhodobé prosperity bylo určitě dobře, kdyby

se mezi nimi objevovalo více firem vlastněných ryze českým nebo aspoň smíšeným kapitálem. To znamená, že jakákoli diskuse o přidané hodnotě a jejím zvyšování se musí zabývat oběma faktory: unikátností výrobku a silou firmy v globálních dodavatelských řetězcích na straně jedné, a vlastnictvím firem na straně druhé.

Nejde jen o cenu a kvalitu výrobku

Při povrchních diskusích se konkurenceschopnost zužuje na cenu výrobku. Je pravdou, že o cenu nakonec jde, ale před tím, než se jako dodavatel dostanete k jednání o ceně, musíte splnit celou řadu podmínek. Abych jmenoval aspoň některé. Musíte perfektně zvládat vnitřní i vnější logistiku, díky níž dokážete fungovat v režimu just-in-time i na dlouhé vzdálenosti a jste schopni volit nákladově nejefektivnější řešení. To není jen výběr nejlevnějšího přepravce, ale i schopnost návrhu správného logistického řetězce včetně výběru nejefektivnějšího balení, případně nakládání s vratnými obaly. Musíte také skutečně a nikoli pouze formálně plnit kvalitativní standardy, jako jsou např. ISO 16949 nebo

standards německé asociace automobilového průmyslu VDA. Připravit se na certifikaci, získat ji a udržovat je dlouhodobý proces, který rozhodně nenahradí odvážné snížení ceny v jednom výběrovém řízení. A musíte být také schopni dlouhodobě zefektivňovat svoji výrobu a zvyšovat celkovou produktivitu. Když svému odběrateli, což je finální automobilka, BMW, VW, Mercedes-Benz apod., nabídnete cenu svého výrobku, dejme tomu 20 EUR, tak se zároveň zavazujete k tomu, že tato cena bude po určitý počet let klesat předem domluveným tempem, nejčastěji 3 % ročně po dobu 3 let, ale tempo může být i vyšší, klidně 6 až 7 %. Dlouhodobá konkurenceschopnost je tak během na velmi dlouhou trať a zahrnuje celou řadu dovedností, které si musí firma a její pracovníci a dodavatelé osvojit.

Problémem je úroveň veřejné správy

Jak na to, o tom by se dalo hovořit velmi dlouho. Chtěl bych se zastavit u jednoho faktoru, který mi přijde jako zásadní, a tím je kvalita veřejné správy. Firmy si nějak poradí, ostatně podnik, který se stále nezlepšuje, bude mít brzy problémy a může i skončit. Trh je v tomto ohledu neúprosný, ale celkem spravedlivý. Toto ovšem ve veřejné správě úplně neplatí. Domnívám se, že bez výrazné změny ve fungování státu a všech jeho složek nebude naše cesta za vyšší prosperitou úspěšná.

Začíná to pomalým budováním dálniční sítě, která je nejen pro automobilový průmysl zásadně důležitá, pokračuje to například stavebním řízením, jehož rychlost je na 130. místě ve světě (na úrovni Papuy-Nové Guineje, před námi je Kongo nebo Nepál), nebo třeba kvalitou státní maturity, kde se objevují chyby v zadání, stále nevíme, jestli má či nemá být maturita

z matematiky apod. Zrovna dnes, když píšu toto zamyšlení, jsem se dočetl, že i s novým zákonem se průběh stavebního řízení prakticky nezlepší, protože ministerstva se nechtěla vzdát svých kompetencí. Ponechám na čtenáři, aby si domyslel, jestli by takový výsledek byl možný v dobře fungující firmě. Ve své práci pomáháme firmám, aby byly na čím dál tím náročnějších trzích úspěšnější, aby přežily a mohly se dále rozvíjet. Mám pocit, že pro to, aby v otázce přidané hodnoty nezůstalo jen u vzrušených diskusí, bude nutné udělat ještě hodně práce. A bude to úkol pro všechny, kteří přicházejí do styku se správou věcí veřejných, ať už jako voliči, novináři, občané nebo politici a úředníci. Jedině tím, že na kvalitu a výkonnost v této oblasti budeme klást všichni důraz, můžeme něco změnit.

130. místo

Rychlost stavebního řízení v České republice, je na 130. místě ve světě (na úrovni Papuy-Nové Guineje, před námi je Kongo nebo Nepál).





Pétanque s mistrem světa

Poslední srpnový den uspořádala Francouzsko-česká obchodní komora ve spolupráci s LeasePlanem i dalšími partnery v zahradách pražského Trojského zámku největší letošní amatérský turnaj v pétanque v České republice.



Tradiční francouzský sport je už pravidelnou součástí aktivit určených klientům LeasePlanu. Srpnový turnaj byl opepřen účastí trojnásobného mistra světa v pétanque, Erica Sirota, který si zahrál přímo s některými týmy.

Vysněná olympiáda

Celkem se do hry zapojilo přes 300 hráčů rozdělených do stovky tříčlenných týmů. Víc už by se do zámeckých zahrad ani nevešlo. Akce Francouzsko-české obchodní komory se tak řadí do pětice největších turnajů v zemi vůbec, včetně těch profesionálních. Přitom prvního ročníku v roce 2004 se zúčastnilo pouhých dvanáct týmů. Zdá se, že pétanque nabírá na popularitě. A nejen u nás. Možná tomu napomáhá fakt, že v roce 2024 by se mohl stát olympijským sportem. Právě v tomto roce totiž bude letní olympijské hry hostit Paříž a organizátoři usilují o to, aby „jejich“ sport byl zařazen na program her. Pétanque se dnes ve světě věnuje téměř milion licencovaných profesionálních hráčů, v České republice jich trénuje na 900 a jsou sdruženi v 55 klubech. Zastřešující organizací je ČAPEK, Česká asociace pétanque klubů, která je profesionálním garantem turnaje Francouzsko-české obchodní komory. Letos se konal už jeho 14. ročník.



Chce to i fyziku

„Náš turnaj láká nejen zájemce o pétanque, ale i o francouzskou kulturu, gastronomii nebo podnikatelské prostředí. Společná hra je vynikajícím začátkem pro navázání kontaktů ve francouzsko-české obchodní komunitě. Při sportu navíc ani tolik nezáleží na tom, kdo jakým hovoří jazykem, a tak odpadá možná bariéra,” je přesvědčen ředitel Francouzsko-české obchodní komory Jaroslav Hubata-Vacek. Přitažlivost turnaje potvrdil i mistr světa Eric Sirot: „Letos to byla už moje pátá účast. Velmi rád se do Prahy vracím. Na tomto skvěle zorganizovaném turnaji totiž panuje přátelská atmosféra, hráči jsou zapálení a podávají skvělé výkony. Dokonce bych řekl, že se rok od roku Češi zlepšují.”

Polovinou úspěchu při hře pétanque je taktika, zapotřebí je ale i fyzická kondice. Pravidla stanoví hmotnost pro kouli na pétanque v rozmezí 650–800 gramů. Na turnaji se hrají tři kola zápasů do sedmi bodů, každý hráč hodí koulí v průměru 120krát. Souhrnná hmotnost všech koulí, kterými se během deštivého srpnového odpoledne v Tróji hrálo, dosáhla přibližně 450 kilogramů.



Kia Rio

Varianta pro každého

Nová Kia Rio nabízí širokou škálu provedení, v níž najdeme verze útočící nízkou cenou, ale také varianty vynikající špičkovou výbavou a rozsáhlými možnostmi personalizace podle požadavků náročného zákazníka.

Rio je dostupné ve dvou výbavových stupních, přičemž už Comfort s cenou 279 980 Kč přináší třeba elektricky stavitelná a vyhřívaná zrcátka, přední a zadní mlhovky, klimatizaci, elektrické ovládání předních oken, centrální zamykání s dálkovým ovládáním a sklopným klíčkem, audiosoustavu s ovládním na volantu, přehráváním MP3 a vstupy USB a AUX nebo kožené čalounění řadicí páky a volantu stavitelného ve dvou osách. Dražší stupeň Exclusive přidává za ceny od 304 980 Kč například elektricky sklopná zrcátka s vestavěnými blinkači, projektorové světlomety s LED denním svícením, patnáctipalcové lité ráfky, couvací kameru s projekcí obrazu v dotykovém pětipalcovém monitoru, Bluetooth hands-free sadu pro telefonování nebo cou-

vací asistent vzadu. Připlácet lze třeba za navigaci GPS s monitorem o úhlopříčce 7 palců (pro Exclusive za 11 000 Kč), bezpečnostní paket ADAS včetně lepšího přístrojového štítu, tempomatu, autonomního brzdění AEB a varování před nechtěným opuštěním jízdního pruhu LDWS (+ 14 000 Kč) a sadu Premium se samočinnou klimatizací, šestnáctipalcovými litými ráfky, vyhříváním předních sedadel a volantu, dešťovým senzorem, zadními světlými LED nebo zatmavenými okny v zadní části karoserie (+ 30 000 Kč). Paleta pohonných jednotek pro nové Rio začíná mimořádně pružným zážehovým čtyřválcem 1,25l o výkonu 62 kW, jemuž kombinace variabilního časování ventilů, nepřímého vstřikování a atmosférického plnění dává kromě dostatečné



síly především mimořádně klidný běh a plynulý průběh křivek výkonu a točivého momentu. Pro náročnější zákazníky je za ceny od 324 980 Kč připravena větší verze s objemem 1,4l a výkonem 74 kW, jež může být za příplatek 25 000 Kč doplněna skutečnou samočinnou převodovkou s měničem momentu, což z této verze Kia Rio činí v daném segmentu unikát. Za shodných 349 980 Kč pak můžete získat také skutečný vrchol vývoje pohonných jednotek současnosti, jedinečný tříválcový agregát generace Kappa s objemem 1,0l, přímým vstřikováním paliva, přeplňováním turbodmychadlem a výkonem 88 kW, jež Rio posouvá na technologický vrchol své třídy.

Již v základní ceně se také můžete spolehnout na záruku sedm let nebo 150 000 km (v prvních třech letech dokonce bez omezení najetých kilometrů)!



Knihy, které bourají mýty



Jednou z dobročinných organizací, které LeasePlan podporuje, je i nadace T-SOFT ETERNITY. „Založili jsme ji v roce 2010, takže již osmým rokem působíme v oblasti charity, tedy pomoci druhým,” říká duchovní otec nadace Michal Vaněček, jinak také 50% akcionář a ředitel společnosti T-SOFT.

„Vydáváme knihy, které by se komerčně dělaly obtížně.”

Hlavní náplní nadace je publikační činnost. „Vydáváme knihy, které by se komerčně dělaly obtížně. Jsou to třeba příběhy pacientů s onkologickými onemocněními, se stomií, vydali jsme knihu o sportu handicapovaných a podobně. Ačkoli tyto tituly dáváme i do běžné distribuce, počítáme s tím, že je to nenávratná investice,” říká Michal Vaněček.

Pro děti i dospělé

Do produkce nadace patří i knížky a audioknihy pro děti, které se dostávají hlavně k malým pacientům v nemocnicích. „Často říkám, že se snažíme dělat projekty, kterými pomáháme bourat mýty nebo

stavět mosty. Knížky o handicapovaných sportovcích nebo o dětech s Downovým syndromem jsou typickými příklady. Snažíme se také přinášet nové informace, pohled na určitý problém očima odborníků rozmanitých specializací,” dodává Michal Vaněček, který se na některých knihách podílí také autorsky. Jistě i proto, že sám před více než deseti lety podstoupil onkologickou léčbu a teď chce svými zkušenostmi pomoci dalším pacientům. Za sedm let činnosti spolu s kolegy vydal téměř dvacet pět knížek a CD. To už je celkem slušná řádka. I proto letošek vyhlásili za jakýsi „rok konsolidace”. Je potřeba zhodnotit, které tituly bude vhodné



Kompletní produkcí nadace

T-SOFT ETERNITY představují její webové stránky: nadaceeternity.cz. Na stejném místě se dozvíte další podrobnosti o nadaci a jejích projektech.



dotisknout, v klidu sebrat podněty a inspiraci na nové projekty a samozřejmě pro ně hledat i zdroje financí. Společnost T-SOFT zajišťuje základní financování provozu nadace a poskytuje pro ni zázemí, ale pro samotné projekty shání externí partnery.

Pomáhají i v Melbourne

Nadace se současně rozhodla letošní rok více využít i k propagaci své činnosti v zahraničí. Zahájila spolupráci například s Československým ústavem zahraničním, s krajanskými spolky i několika českými školami v cizině. „Velice si ceníme toho, že se naše knížky

dostaly až do české školy v australském Melbourne. A setkáváme se s tím, že krajané velmi oceňují, když jim napomáháme v poznávání české kultury a udržování povědomí o jejich vlasti.“

Tolik práce pro nadaci, to ale musí být časově hodně náročné. Proč to všechno vlastně Michal Vaněček podstupuje? „Na to se mě lidé často ptají. S oblibou jim říkám, že založit nadaci mi prostě přišlo jako dobrý nápad. Myslím, že pokud to člověku umožňuje zdraví, práce a finance, tak by měl přispět nějakým střípkem k tomu, aby byl svět lepší, jakkoli to zní pateticky. A pomoci tam, kde je to mimo zájem či kompetence státu.“



Cestovatelská historie

Středověká pravidla silničního provozu

Tvrdě se trestalo, když cestující kradl seno nebo zrní pro koně. V tomto případě platila jediná výjimka, a to když kůň „padal vyčerpáním“.

Vyobrazení z takzvaného Saského zrcadla, které obsahuje první pravidla silničního provozu, ukazuje názorně napadení cestujícího domácími zvířaty. Pokud je dotčený poranil či zabil, mohl být zproštěn trestu. Musel ale přísahat, že jinak nebezpečí odvrátit nešlo.

Kdo dřív přijde, ten dřív mele. Otřepané přísloví zná patrně každý, méně však už skutečnost, že pochází z takzvaného Saského zrcadla, sepsaného v první polovině 13. století. Tento soubor právních norem obsahuje i nejstarší pravidla silničního provozu. Prázdný vůz měl uhýbat naloženému, méně nalože-

ný více naloženému. Jezdec na koni se musel vyhnout povozu a chodec jezdcům na koni. Pokud to ovšem bylo na úzké cestě či na mostě, nebo pokud povoz sledoval jezdec na koni či chodec, pak musel vůz zastavit, aby ho mohli předejít. Povoz, který vjel na most nejdříve, ho měl také první přejet, jedno zda naložený či prázdný. A konečně: kdo první dojde ke mlýnu, ten má také první mlít.

Z královské silnice na neobdělání pole

První pravidla silničního provozu byla sice stručná, nicméně jasně formulovaná a jednoznačná. Stále houstnoucí provoz ve středověku si vynutil jejich vznik, pokud nemělo docházet ke sporům a ohrožení míru na cestách, ale i z toho prostého důvodu, aby bylo





jasné, komu náleží přednost v jízdě. Autor zákoníku se věnoval i typologii cest. Rozlišoval silnice královské, zvané také veřejné či armádní, které byly předchůdkyněmi pozdějších říšských, respektive spolkových silnic (Bundesstraße). Byly širší než ostatní cesty a platilo zde pravidlo, že se v každém místě měl vyhnout jeden vůz druhému. Minimální šířka komunikace tak byla čtyři metry. Důstojnější fyzické podobě královských silnic odpovídal i jejich právní status – „účastníci provozu“ požívali zvláštní ochrany a nedotknutelnosti, a to jak na cestách po vodě, tak i po souši. Narušitelé tohoto pořádku měli být stínáni či vplétáni do kola. Ne všude ovšem vedly královské silnice. I na to sestavovatel saského zákoníku myslel a snažil se o vyrovnaní zájmů cestujících a místního obyvatelstva. Přednost dostal prospěch rolníka, povinnosti a práva projíždějících byly přesně vymezeny. „Kdo jede přes neobdělánu půdu, zůstane bez pokuty, pokud se nejedná o oplocenou louku.“ Jestliže byla půda oseta, „každý jezdec, který nechává na poli spásat zrní, nahradí škodu podle její hodnoty“. Kdo si prorazí nesprávnou cestu přes pole, ten zaplatí v přepočtu jeden feník za jedno kolo, jezdec na koni půl feníku. Za dva feníky šlo přitom pořídít půl kila másla či jedno kuře. Jestliže na poli vzešlo osivo, musel dotyčný nahradit škodu a pokud tak neučinil, mohl mu být obstaven i majetek. Popravdě řečeno však byl výkon práva v tomto ohledu z velké většiny nevymahatelný. Značné pokuty se platily i v případě, že cestující jím způsobené škody zamlčel.

Když kůň padá vyčerpáním

Na první pohled pokroková pravidla ale měla i svoji odvrácenou tvář.

Četní cestující se dopustili škody, neboť se v cizí zemi nevyznali, anebo protože byla cesta špatně značena. Vlastníci polností mnohdy na podobné zbloudilce vyčkávali, aby je mohli zadržet a žádat vysoké výkupné.

Tvrdě bylo trestáno, pokud cestující kradl seno nebo zrní. V tomto případě platila jediná výjimka, a to když kůň „padal vyčerpáním“. Potom směl cestující „utrhnout klasy, přičemž však jednou nohou musel stát na cestě, a dát sežrat koni“, nic nesměl odvážet. Pochopitelně rozhodovat, zda kůň skutečně padl vyčerpáním, či mu jen lakomý vozka nedal ráno nažrat, nebylo snadné. Přesto alespoň tato rámcová pravidla usnadňovala soužití na cestách.

Saské zrcadlo řešilo u cestujících i dodnes aktuální problematiku přiměřené obrany, a to především před domácími zvířaty. Autor uvádí jmenovitě zlé psy, ochočené vlky, jeleny, medvědy a opice. Škody způsobené zvířaty museli jejich majitelé vyrovnat. Pokud zvířata napadla cestujícího a on je poranil či zabil, měl zůstat bez trestu za jedné podmínky. Musel přísahat na svaté relikvie, že šlo o nutnou obranu a že jiným způsobem nemohl odvrátit nebezpečí.

Robert Novotný



Narušování míru na silnicích podléhalo nejtvrdějšímu trestu, nejčastěji vplétání do kola.

Vyhýbání se vozů na vyobrazení ze Saského zrcadla.



Křížovka

Na závěr jako obvykle křížovka. V dnešním vydání magazínu jste se mohli dočíst o dalším úspěchu produktu pro malé podniky a živnostníky LeasePlan Go, který zaujal porotu soutěže Zlatá koruna. Už dříve získal prvenství ve dvou odborných anketách. Jejich název najdete v křížovce.

AUTOR: MICHAL SEDLÁK	SBÍRKA STARÝCH SEVERSKÝCH BÁJÍ	ROH	OCH	ÚSTROJÍ ČÍCHU	BLUDNÁ POUŤ	DOMNÍVAT SE	POMŮCKA: AČIT ANSA TNA	KOVÁNÍM SPOJIT	AFRICKÝ STÁT	TAMTA	UKAZOVACÍ ZAJMENO	ZÁNĚT SLEPÉHO STŘEVA	NÁJEMNÝ AUTOMOBIL
HOSPODÁŘ							STOČIT						
ÚMLUVY							STARO- EGYPTSKÝ DŽBÁN						
NĚMECKÝ TY			STAH SRDEČNÍ KOMORY				SEKNOUT				DO DNA		
ZNAČKA ČISTÍCÍHO PRAŠKU			EMOCE	PLOD SLIVONĚ						ČÁSTI TYDNE	ZARÍZENÍ K ROZMĚL- NOVÁNÍ		
				NEMLUVIT PRAVDU						KLIČKA (ANAT.)			
	DRÁHA (EXPR.)	1. DÍL TAJENKY											NEPŘI- SVĚDČOVAT
		ASIAT											
ŠVIHAT							BELGICKÝ KOMIKSOVÝ HRDINA						
TAKOVÁ (NÁREČNĚ)									JINAK				
PRAŽSKÝ ŽELEZÁŘ									RUSKÉ SÍDLO				
SNÍŽENÝ TÓN			MRTVÁ (O RYBĚ)	HUDEBNÍ OZNAČENÍ PRO HOBOJ					CITOSLOVCE TRHNUTÍ	UKAZOVACÍ ZAJMENO	POBYVÁNÍ		
PŘIROZENÝ ÚBYTEK HMOTNOSTI KAPALIN									MASTNOTA (ZASTAR.)				
									VÝŠKRTÁVATI				
ANEBO (ZASTARALE)					PROSIT	BORCI	ZNAČKA ČESKÝCH AUT						
							TIŠE						
	SOUZVUK VÍCE TÓNŮ	SLOVENSKÝ KŮŽE					RVAT						
		STUHA					SNÍŽENÝ TÓN D						
2. DÍL TAJENKY												POSLOUPNOST	NĚKDEJŠÍ ZNAČKA TUKU
KŘIK PTÁKŮ				ŽVÁST						CITOSLOVCE OPOVRŽENÍ			
				THAJSKÁ TISKOVÁ AGENTURA						BIDLO			
PŘES			STÍHAT TRESTEM								POPĚVEK		
			VEREJ. BEZPEČNOST								ZNAČKA LUTECIA		
ŘADIT							ETEN						
ŠKRÁBATI							MÍČ (SLANGOVĚ)						

Renault Koleos

Pohodlí především

Druhá generace Renaultu Koleos svojí technikou nepřekvapuje. Při jízdě je zřejmé, že zaujme zejména poskytovaným komfortem.

Renault Koleos patří s délkou 4673 mm do segmentu středních vozů SUV. Pro bližší představu doplníme, že je jen o 24 mm kratší než Škoda Kodiaq, o 33 mm delší než Peugeot 5008 a o 32 mm překonává sesterský Nissan X-Trail. V obou řadách své posádce poskytuje značný vnitřní prostor. Přední sedadla jsou umístěna o 150 mm výše než v typu Talisman, takže nabízí mnohem lepší výhled. Z hlediska prostoru zaujme uvnitř místo na zadních sedadlech v podélné ose a pro hlavu. Nadstandardní jsou také úhly otevření dveří, jež činí vpředu 70 a vzadu 77 stupňů.

Palubní deska Koleosu nevybočuje z aktuálních zvyklostí Renaultu. Střední a největší ukazatel mezi přístroji situovanými před volantem je tvořen barevným displejem s jedno- duchou a vkusnou grafikou, vhodné se přizpůsobující požadavkům řidiče. Druhý velký displej je umístěn svisle ve středové konzole a je uživatelským rozhraním pro funkce navigace, multimédií i komunikace. Hlavní menu systému lze podle přání rozšířit až na čtyři samostatné, volně konfigurovatelné obrazovky, mezi nimiž se snadno přepíná pohybem prstu. Tato vlastnost, známá i z ostatních vozů Renault, je velmi praktická a usnadňuje obsluhu stále se zvyšujícího množství funkcí. Renault nabízí nový Koleos také ve vrcholném provedení Initiale Paris s velmi bohatou výbavou a s kvalitními použitými materiály. Specialitou této verze je například kožené čalounění jemnou a měkkou kůží Nappa, elektricky nastavitelná sedadla nebo audiosystém Bose se třinácti reproduktory a speciálním naladěním podle tvaru interiéru.



Renault se své největší SUV v Evropě rozhodl nabízet výhradně se vznětovými motory. Základní provedení 1.6 dCi o výkonu 96 kW (130 k) je kombinováno výhradně s šestistupňovou manuální převodovkou a pohonem předních kol. Větší motor 2.0 dCi o výkonu 128 kW (175 k) se k takto velkému vozidlu hodí bezpochyby lépe a je dodáván pouze s pohonem všech kol. Koleos dává řidiči možnost stiskem tlačítka měnit činnost pohonu všech kol i manuálně v režimech 2WD, 4WD Auto a 4WD Lock. Posledně jmenovaný do rychlosti 40 km/h zcela uzavírá mezinápravovou spojku. Větší ze vznětových motorů lze kombinovat s šestistupňovou manuální nebo bezestupňovou převodovkou CVT s obchodním označením X-Tronic. I přesto, že jde o bezestupňové ústrojí, Renault se je rozhodl „maskovat“ tím, že i při běžné jízdě v automatickém režimu řadí skokově po sedmi přednastavených převodových poměrech, jež lze volit také manuálně. Toto nastavení automobilka zvolila z důvodu zvyku evropských řidičů na převodovky s pevně danými převody.

Při řízení Koleosu zaujme především poskytovaný komfort. Automobil účinně maskuje nerovnosti vozovky. Na měkčeji nastaveném podvozku se vůz jemně pohupuje, což přímo vybízí ke klidnějšímu stylu jízdy, jenž je celkovému charakteru tohoto vozu jaksí přirozeně bližší. Koleos je tedy postaven jako prostorný a pohodlný vůz svého segmentu s racionálně navrženou skladbou motorů, převodovek a druhů pohonu, stejně jako bohatou základní výbavou. Ceny začínají na bezmála 700 tisících korunách, vrcholné provedení Initiale Paris přijde na 979 900 Kč.



Jaromír Hájek, the CEO of LeasePlan Czech Republic, on semi-annual results and other topics.

Page 3

LeasePlan News. The latest news from the world of the Company

Pages 4–5

LeasePlan Go succeeded in the Zlatá koruna (Golden Crown) contest. Our product intended for small companies and entrepreneurs won the second prize in the Leasing for Businesses category in the prestigious contest called Zlatá koruna.

Page 6

Price comparison websites focused on operational leasing exclude important details. Jaromír Hájek ponders upon the quality of price comparison websites.

Pages 8–9

Used vehicles with above-standard financing and insurance. LeasePlan provides top quality also in the area of complementary services related to the sale of used vehicles.

Pages 10–11

An interview with Jan Červenka, an on-line journalist popular mainly thanks to his trenchant car tests.

Pages 12–15

UNIQA is our new partner in the field of property damage liability. LeasePlan have replaced their property damage liability provider in the summer.

Pages 16–17

Dogs are like kids. Even in the car. We should not only be concerned with THE SAFETY OF HUMAN PASSENGERS but also that of Dogs travelling in a car.

Pages 18–21

The greatest victory? When boys stick to football. Aleš Radoměřský, the LeasePlan's ICT Manager, dedicates basically all his spare time to little footballers.

Pages 22–24

LP Magazine Test – Škoda Karoq. Bend on their Strategy 2025, the Škoda car maker plans to launch a model offensive campaign in which SUV models will dominate. The replacement of the popular Yeti model counts on progressive design, a more spacious interior and the latest technology.

Pages 26–29

In the next test, we feature the new Volkswagen model. Arteon will replace CC and – in addition to the new name – will include top technology provided by the corporation and significantly improved driving comfort.

Pages 30–33

More and more fines. Both locally and abroad. We have seen a significant increase in the number of LeasePlan clients fined in relation to the extension of paid parking zones in Prague.

Pages 36–37

Iveco Czech Republic: 17 years without a break. LeasePlan has been managing the car fleet of an important bus and coach exporter for 17 years.

Pages 38–39

Cities must get ready for the new mobility era. The concept of a modern Smart City includes much more than just traffic availability.

Pages 40–43

Shell found inspiration in Formula 1. The company has introduced new generation fuels on the Czech

market that result from long-term research and development both in labs and on racing tracks.

Pages 44–45

A brief invoicing overview. When a leasing company issues invoices or in relation to providing operational leasing and how they do it.

Page 46

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

Page 46

How to increase the added value of the Czech vehicle industry? The debate includes two major topics: the share of profits within the entire production chain and the ownership of specific companies.

Pages 48–49

Playing pétanque with a world champion. The French and Czech Chamber of Commerce organized this year's largest amateur pétanque tournament in the Czech Republic in cooperation with LeasePlan.

Page 50

Books that break myths. The T-SOFT ETERNITY foundation is one of the charitable organizations supported by LeasePlan.

Pages 52–53

Medieval traffic code. The first rules were recorded in the 13th century.

Pages 54–55

Crossword puzzle

Page 56

Jezdíme na **CNG**

PRAŽSKÉ PLYNÁRENSKÉ

www.ppas.cz



Oficiální partner Karolíny a Kristýny Plíškových



**PRAŽSKÁ
PLYNÁRENSKÁ**

Síla a prostor pro váš byznys.



Zcela nová **OPTIMA SW**



The Power to Surprise

Business Line, optimální verze pro firemní zákazníky.

Ve svém kombi teď máte vše, co vám pomůže dostat se v byznysu dál. Verze **Business Line** vás nadchne **nízkými provozními náklady** úsporného dieselového motoru s kombinovanou spotřebou od **4,4 l/100 km**. Kromě luxusních **552 litrů** zavazadlového prostoru najdete na palubě **bohatou výbavu**, ve které nechybí navigace, automatická klimatizace, tempomat, přední a zadní parkovací asistent, kožený volant, bezpečnostní systémy a mnoho dalších moderních nezbytností. **Záruka 7 let** pak pro vás už bude jen příjemnou tečkou na závěr.



Kia Optima SW: kombinovaná spotřeba 4,4–8,2 l/100 km. Emise CO₂ 113–191 g/km. Vyobrazení vozu je pouze ilustrativní. Pro bližší informace navštivte www.kia.com nebo kontaktujte svého prodejce Kia.