

COMFORT

ČÍSLO 2
PODZIM 2020

Téma

Co všechno už brzy
budou umět auta?

str. 20





Tady stojí vaše hotovost

Nechte svůj vozový park
zpeněžit a jezděte dál!

LeasePlan

- Získáte **okamžitou hotovost** pro další investice
- Své firemní vozy můžete **nadále využívat**
- **Zbavíte se starostí** se správou vozového parku



Více o službě
Sale & Lease Back
na leaseplan.com/cs-cz

36



Průměrné roční náklady na provoz auta

Nejméně za svůj vůz utratí Maďaři, nejvíce řidiči ve Švýcarsku. → 4

Autosalon

Přinášíme novinky ze světa aut. → 6

Zpětná vazba

Jak dávat ty správné připomínky. → 18

S majitelem Tesly

Zajímalo nás, proč si náš klient Ondra Veis pořídil zrovna tohle auto. → 40

Jízda s Rohlikem

Reportáž z rozvážky zboží zákazníkům Rohliku.cz, kterému se o firemní flotilu stará LeasePlan.

Rozhovor s Tomášem Veverkou



10

S novým Procurement Managerem LeasePlanu jsme si povídali o práci, životě i specifikách českého trhu.



20

Jaká budou auta za pár let

Způsob, jakým používáme svá auta, se nejspíš už docela brzy změní. Co všechno nás patrně čeká?



Milí přátelé,

v době, kdy připravujeme k vydání letošní druhé číslo magazínu Comfort, stojíme na prahu druhé vlny koronavirové pandemie. Aktuální čísla nakažených nejsou vůbec příznivá a já si netroufnu odhadovat, jaká opatření si vývoj situace v nejbližších dnech a týdnech vyžádá. Ať už ale budou jakákoliv, my v LeasePlanu budeme stejně jako na jaře nacházet cesty, jak zůstat s vámi v intenzivním kontaktu a jak vám dále nabízet stejně kvalitní služby jako vždycky. Jsem přesvědčen, že i přes ztížené podmínky dokážeme udržovat a dále rozvíjet náš byznys a budovat výborné vztahy s vámi. Věříme, že k nim může přispět i nové číslo našeho firemního časopisu, ve kterém vám mimo jiné přinášíme třeba obsáhlé téma o tom, jak budou vypadat auta budoucnosti, nebo reportáž ukazující, jak náš klient Rohlik.cz rozváží nákupy svým zákazníkům.

Doufám, že si užijete inspirativní čtení, a držte se, jsme v tom s vámi!

Martin Brix, *generální ředitel*

TIRAŽ:

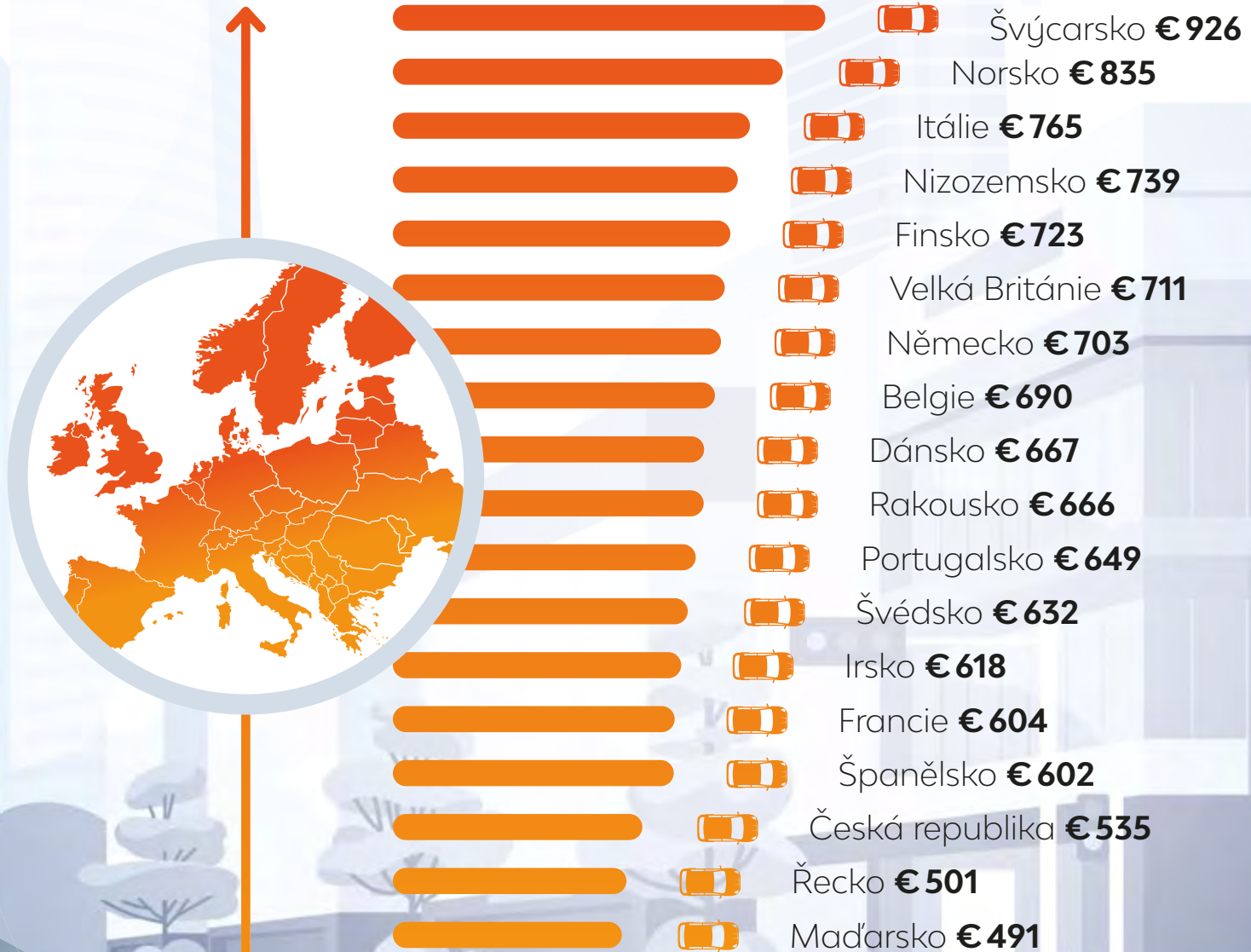
Comfort / Periodicita: 2x ročně / Místo vydání: Praha / číslo 2, datum vydání: 21. 10. 2020, údaje jsou platné ke dni vydání / Evidenční číslo: MK E23897 / Vydavatel: LeasePlan Česká republika, Bucharova 1423/6, 158 00 Praha 5 / Výroba: © Boomerang Communication s.r.o., Praha 7 - Troja, Nad Kazankou 708/37, PSČ 171 00, IČ 264 47 657, mail: info@boomerang.co.com, tel. 244 023 201 / Fotografie mohou být ilustrační / Tiskové chyby vyhrazeny

Roční náklady na provoz auta v různých evropských zemích

Jedním z výstupů letošního Car Cost Indexu (více na str. 19) je také srovnání, na kolik v jednotlivých evropských zemích přijde roční provoz auta na základě TCO. Podívejte se, kde jezdí nejlevněji a kde se řidiči naopak pořádně prohnou.



Celkové měsíční
náklady na provoz
vozu pro všechny
typy pohonu.



Hned po Maďarsku
a Řecku je Česká
republika třetí
nejlevnější z osmnáctky
sledovaných zemí.



ŠVÉDSKÁ REINKARNACE

Závodní stáj Cyan Racing specializující se na Volva vdechla **nový život legendárnímu kupé P1800**, které se světu představilo už v roce 1960. Technici si vzali do parády vůz z roku 1964: rozšířili rozvor, zvětšili vykrojení podběhů a trochu upravili polohu kabiny. Celou karoserii rovněž vyztužili vysokopevnostní ocelí a karbonovými prvky. Změn doznaly také nárazníky, téměř v původní podobě naopak zůstalo osvětlení a inženýři zachovali i vnitřní zpětné zrcátko na palubní desce. Přes všechny výztuhy se podařilo zachovat nízkou hmotnost pouhých 990 kilogramů. Co se pohonu týká, volba padla na jeden ze současných motorů švédské značky – dvoulitrový přeplňovaný čtyřválec o výkonu 308 kW (420 koní). Motor prostřednictvím na míru postavené pětistupňové převodovky Holinger pohání zadní nápravu s nezávislým zavěšením speciálně vyvinutou právě pro tento vůz.

Jaguar bez dotyku

Britská automobilka vyvíjí takzvané prediktivní bezdotykové displeje, které používají řadu senzorů a umělou inteligenci. Výhody jsou dvě: **vyšší bezpečnost** díky tomu, že dochází k menšímu rozptýlení řidiče, a **snížení šíření bakterií**, což je v dnešním světě nosné téma. Systém by měl umět předpovídat, na které místo obrazovky chce uživatel svým prstem zaměřit, aniž by bylo nutné se obrazovky dotknout. Díky kombinaci dat z optických a rádiových senzorů sledujících gesta a z kamer zacílených na pohyby očí pak displej v reálném čase nabídne přesně ten prvek, který člověk hledá. Podle výzkumů by se úsilí a čas strávený interakcí s dotykovými obrazovkami měl zkrátit až o padesát procent.



HYUNDAI TUCSON: OCHUTNEJTE DESIGN BUDOUCNOSTI

Už první pohled na před nového korejského SUV šokuje. Tvůrci stylu říkají „**Parametric Dynamics**“ a můžete si být jisti, že tenhle design bude mezi fanoušky vyvolávat emoce. Jeho kinetické povrchové prvky mají připomínat drahokamy, určitě zaujmou takzvaná parametrická světla denního svícení. Ta jsou skrytá, tedy perfektně a neviditelně zakomponovaná do mřížky chladiče a objeví se teprve po rozsvícení. V zadní části vozu pak najdeme stylové svítelníky s prostorovým efektem a světelnou lištu po celé šířce pátých dveří.



Nejlepší současný Mercedes?

Vlajková loď s třicíkou hvězdou přijíždí v nové generaci.

A definici luxusu a technologických vychytávek posouvá zase o dalších pár kroků kupředu. Design zůstává poměrně konzervativní, novinkou jsou výsuvné kliky dveří nebo trojúhelníkové, vodorovně orientované koncové svítelníky. Výčet inovací uvnitř by vydal na brožuru, tak alespoň zmiňme propracovaného hlasového asistenta, s nímž lze vést dialog a který pomocí kamer zkouší odhadnout myšlenky a přání posádky podle pohybů a gest. Závan budoucnosti pak představuje autonomní řízení úrovně 3, které zatím většinou není povolené, v druhé půlce příštího roku by však na vybraných úsecích německých dálnic už být mohlo.

REKORD

VOLKSWAGEN ID.3 URAZIL PŘES PĚT SET KILOMETRŮ NA JEDNO NABITÍ

Nový, plně elektrický přírůstek automobilky Volkswagen ustavil svůj první rekord v dojezdu. **Na jedno nabití ujel 531 kilometrů** z Cvikova, kde se vyrábí, do švýcarského Schaffhausenu. Výrobce udávaný dojezd činí 420 kilometrů, což rekordní jízda překročila o více než stovku kilometrů (26 procent). Vůz byl sériový ID.3 1st Pro Performance s 58 kWh akumulátorem a výkonem 204 koní. Jelo se po běžných silnicích, necelou polovinu trasy, která protínala města jako Bayreuth či Ulm, pak tvořily dálnice. Průměrná rychlost činila 56 km/h a spotřeba se ustálila na průměru 10,9 kWh na sto kilometrů (běžná, výrobcem udávaná spotřeba je 15,4–14,5 kWh/100 km).

Elektrická ŠKODA vedla peloton na Tour de France



Nový mladoboleslavský vůz ENYAQ iV se den po své premiéře postavil na start legendárního cyklistického závodu. Jeho ředitel Christian Prudhomme využil první model značky ŠKODA postavený na bázi modulární platformy pro elektromobily MEB jako ředitelský vůz na 183 kilometrů dlouhé etapě vedoucí z Gap do Privas. V následujících týdnech pak tato Škoda vedla cyklisty ještě v dalších dvou etapách. Červeně lakovaný ENYAQ iV vedle panoramatické prosklené střechy disponuje i šesti anténami, speciální sirénou, ledničkou a vysoce moderním velínem v zadní části kabiny. Vůz má rovněž zpevněný podvozek, aby odolal náročným podmínkám závodu.

Jak Countach ke jménu přišel



Klenot mezi supersporty a skutečná legenda, to je Lamborghini Countach z pera geniálního designéra Marcella Gandiniho. Ten proslul prací pro studio Bertone a mezi jeho další díla patří Lamborghini Miura nebo Lancia Stratos. Že jméno Countach nezní tak úplně italsky? Sám tvůrce odhalil příběh jeho vzniku. Jeden z techniků, který na vozu pracoval, pocházel z Piemontu a mluvil pouze místním jazykem znějícím spíše jako francouzština. Onen muž s oblibou provolával slovo countach, což znamená mor či nákazu, avšak používá se spíše k vyjádření údivu či dokonce obdivu. „Jednou v noci při dlouhých a únavných směnách jsem jako vtip na odlehčení navrhl, že právě tak bychom mohli auto pojmenovat. Zeptal jsem se kolegy Boba Wallace, jak to zní. Začal to vyslovovat anglicky, trochu zvláště, ale ujalo se to. A jméno vozu už zůstalo,” popisuje Gandini.

Daňové okénko

Letošní rok, který je bohužel výrazně ovlivněn pandemií covid-19, s sebou přinesl spoustu legislativních změn v oblasti daní. Reagovaly často na aktuální situaci v ekonomice, některé byly dočasné a už v mezidobí skončily, jiné jsou naopak stále neschválené a zůstávají v procesu. Pojdme se alespoň v krátkosti podívat na některé z nich, jež nás potkaly v nedávné době nebo nás čekají v blízké budoucnosti.



Operativního leasingu se sice žádné zvýhodnění v rámci daní nedotklo, přesto bedlivě všechny změny sledujeme. Jednu zásadní očekáváme od příštího roku a pro operativní leasing bude velmi důležitá. Jedná se o zavedení elektronické dálniční známky, a ač se začátek roku kvapně blíží, zatím nám státní správa moc bližších informací neposkytla. Na nový způsob poskytování dálničních známek se však už rozhodně připravujeme.

1

ZRUŠENÍ SUPERHRUBÉ MZDY

Velmi zásadní změna, která je stále ve stadiu vládního návrhu. Uvidíme, jak bude politicky průchodná. Pravděpodobně se tento návrh neobejde bez změny daňových sazeb daně z příjmu, a to zavedením i druhé tzv. progresivní daně ve výši 23 % ke stávající základní sazbě 15 %.

2

ZRUŠENÍ DANĚ Z NABYTÍ MAJETKU

Další dlouho diskutovaná změna zatím stále nevešla v platnost – pokud vše dobře dopadne, nebude nutné platit daň 4 % např. při koupi nemovitostí.

3

NOVELA ZÁKONA O DPH

Vešla v platnost 1. září a přichází s relativně malými změnami. Ty se týkají například přiřazení přepravy u řetězových dodání zboží v rámci EU, dodání a pořízení zboží v rámci režimu skladu, osvobození od daně při dodání zboží do jiného členského státu a důkazních prostředků pro osvobození od daně při dodání zboží do jiného členského státu. Její součástí je i změna zařazení určitých služeb do snížené sazby DPH ve výši 10 %, kam nově spadají také ubytovací služby, vstupy na kulturní akce nebo třeba doprava lyžařskými vleky.

Zelená karta

Jistě jste v minulém čísle magazínu Comfort zaznamenali informaci o nové podobě dokladu o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla (tzv. zelená karta). Nově je tento doklad jednostranný a je možné ho vytisknout na běžný bílý papír. LeasePlan na tuto změnu rychle zareagoval a novou podobu dokladu o pojištění zapracoval do svých systémů. Doklad ke každému vozidlu je již nyní klientům k dispozici spolu s dalšími dokumenty k vozidlu v nástroji My Fleet, odkud si jej mohou kdykoliv vytisknout. Tím odpadá nutnost kontaktovat při jeho ztrátě LeasePlan, zajištění nového dokladu o pojištění je nyní otázkou několika málo vteřin.

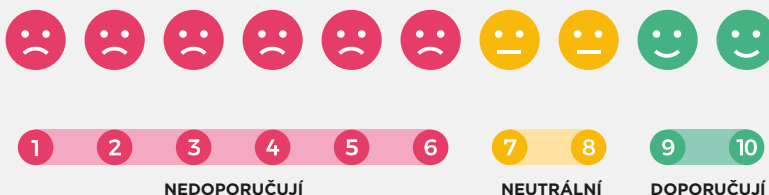
Toto řešení je samozřejmě využitelné také při obnově dokladu o pojištění na další kalendářní rok. Doposud jsme jej museli tisknout na zelený papír a fyzicky doručit našim klientům. Distribuce elektronickou formou (např. přes zmíněný portál My Fleet) celý proces dodání do vozidla značně urychluje a zjednodušuje. Toto řešení budeme našim klientům aktivně nabízet již při další pravidelné každoroční distribuci dokladů o pojištění pro rok 2021. Věříme, že jej přivítají a budou v hojné míře využívat.



Hodnocení spokojenosti

I v letošním roce si vás, naše klienty, dovolíme požádat o hodnocení spokojenosti s našimi službami. Během listopadu od nás obdržíte e-mail s dotazníkem, který později vyhodnotíme přes tzv. NPS skóre, jež v sobě skrývá jednu drobnou záludnost. O co přesně jde?

NET PROMOTER SCORE – ROZDĚLENÍ RESPONDENTŮ



Net Promoter Score, zkráceně NPS, vyjadřuje obecně míru loajality zákazníků. Výpočet NPS se provádí na základě vašich hodnocení, kdy dostanete například otázku: „Jak pravděpodobné je, že byste doporučili (společnost / produkt / službu...) příteli nebo kolegovi?“ Hodnotíte na škále 0 (zcela nepravděpodobné) až 10 (zcela pravděpodobné).

Do celkového výsledku se zaznamenávají pouze hodnocení v rozmezí 0–6 v případě méně spokojených zákazníků a hodnoty 9–10 v případě té spokojenější části publika. Hodnocení 7 a 8, které by vám možná přišlo velmi pozitivní, se do výsledku nezapočítává, a tím pádem hodnocení nijak neovlivní.

Budeme samozřejmě rádi, pokud jste s našimi službami spokojeni a přikloníte se k zeleným hodnotám, ale prosíme vás o zvážení a nezávislé hodnocení, které nám pomůže se dále zlepšovat. Samozřejmě počítáme také s prostorem pro vaše komentáře, které jsou pro nás inspirací pro další zkvalitňování našich služeb. Na jejich základě jsme tento rok aplikovali tyto novinky:

- **My Fleet – nové reporty a dokumenty k vozidlu**
- **Objednávání do servisu přes www.leaseplan.com**
- **Při odkupu vozidla řidičem se již nemusí vůz vracet na odstavnou plochu.**

Moc děkujeme za vaši účast v hodnocení.

A photograph of a man with short brown hair, wearing a blue textured blazer over a dark blue button-down shirt. He is smiling and pointing his right index finger towards a table. In the foreground, the back of another person's head and shoulders are visible, out of focus. The background is a light-colored, textured wall.

Tomáš Veverka

Baví mě vyjednávat

Text Jiří Holubec, Foto Luboš Wiśniewski



Moje nákupy musí být nejen výhodné pro LeasePlan, ale zároveň i atraktivní pro naše zákazníky.

Nastoupil na pozici Procurement Managera v květnu, tedy v době, kdy byly kanceláře LeasePlanu poloprázdné a řada jeho nových spolupracovníků fungovala v režimu home office. V rozhovoru nám Tomáš Veverka prozradil, jak se s neobvyklou situací vyrovnal, jaké zkušenosti do LeasePlanu přináší a jak se z bývalého klienta stal nový kolega.

Dalo by se na začátek velmi stručně popsat, co Procurement Manager dělá?

Velmi stručně? Je to člověk, který zodpovídá za nákupní strategii společnosti. Oddělení Procurementu zastřešuje ve firmě veškeré nákupy. Ať už obchodní, nebo neobchodní, přímé, nebo nepřímé. Cokoli do firmy přichází od externích dodavatelů, má na starosti naše oddělení.

Před příchodem do LeasePlanu jste na stejné pozici působil v Makru. Je tahle pozice opravdu stejná, i když Makro a LeasePlan operují v rozdílných oborech?

Procurement má svá pravidla a zákonitosti, které jsou více či méně univerzální. Makro, stejně jako každá podobná firma, má navíc velkou flotilu vozidel, kterou spravovalo prostřednictvím LeasePlanu, a já ji měl ve své kompetenci. LeasePlan jsem tedy dobře znal z pozice klienta. Takový pohled zvenku přináší spoustu výhod, dává člověku nadhled, nezastřený profesní slepotou, která je po určité době nevyhnutelná.

Nepřipomínají vám kolegové z LeasePlanu doby, kdy jste s nimi jednal jako zákazník? Neříkají vám – vidíš, teď sám zažíváš, jaké to je?

Ne. (Směje se.) Jako klient jsem měl se svými dnešními kolegy vždycky výborný vztah na profesionální úrovni. Jinak bych nabídku pracovat pro LeasePlan asi ani nedostal.

Jak probíhal přechod? Jsou zde nějaké oblasti, se kterými se musíte seznamovat?

Je jich samozřejmě spousta. Hlavní rozdíl spočívá asi v tom, že moje nákupy musí být nejen výhodné pro LeasePlan, ale zároveň i atraktivní pro naše zákazníky. Když jsem pracoval v Makru nebo předtím v Tesco, měl jsem vlastně vždycky zajištěný odbyt. Dostal jsem například zadání najít nového dodavatele mobilních služeb a věděl jsem, že můj úkolem bude vyjednat co nejlepší podmínky, a zároveň jsem měl jistotu, že službu bude moje firma využívat. V LeasePlanu je úloha Procurementu širší. Můžu vyjednat skvělou servisní síť, ale když do ní naši klienti nebudou chtít z nějakého důvodu jezdit, je moje práce k ničemu.

3 zásady, o které se chce Tomáš opírat

1

Optimalizovat procesy

Nastavit chod oddělení tak, abychom neztráceli čas ani peníze.

2

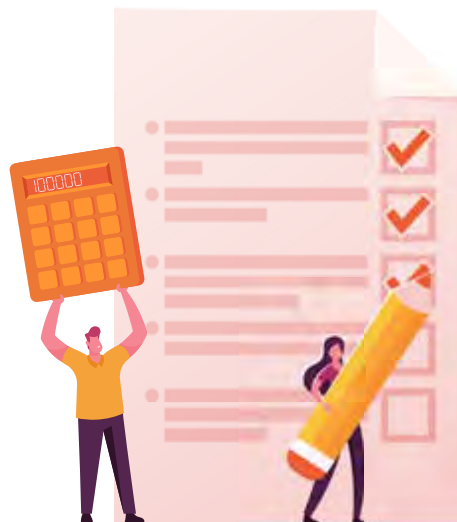
Počítat s lokálními specifiky

I když působíme v nadnárodní společnosti, má každý trh svá specifika.

3

Spolupracovat dlouhodobě s dodavateli

Namísto vyjednávání z pozice síly lépe funguje partnerství založené na důvěře a respektu.



S jakými odděleními nejvíc spolupracujete? Jak Procurement zapadá do vnitřní struktury firmy?

Není asi žádné oddělení, které by s Procurementem nespolupracovalo. Jak už jsem říkal, cokoli do firmy přichází od externích dodavatelů, prochází naším oddělením. Což dává smysl. Pouze centralizovaný nákup dokáže firmě přinést maximální možnou přidanou hodnotu. Hlavní oblasti, kde se angažujeme, jsou nová vozidla, pohonné hmoty, údržba a servis, pneumatiky, vyjednáváme také podmínky s autopůjčovnami a asistenčními službami. Dále také nakupujeme polepy, dálniční známky, elektronické knihy jízd, zabezpečení...

Existuje vůbec něco, co nemáte pod palcem?

Jednou z mála oblastí, které nemáme v kompetenci, je pojištění. Celou tuhle oblast jsme vyčlenili do dceřiné společnosti Fleet Insurance Plan, která pro nás pojištění zprostředkovává a zároveň plní roli likvidátora pojistných událostí pro LeasePlan Insurance (patřící do skupiny LeasePlan Corporation).

V kolika lidech to zvládáte?

Je nás celkem pět. Čtyři kolegové a já. Může se to zdát málo, ale tým, který

jsem převzal po Lubomíru Ochovi, je plný profesionálů, kteří přesně vědí, co a jak dělat, aby se všechno zvládlo. I když jsem věděl, že ve firmě takoví lidé pracují, byl jsem po mém nástupu velmi mile překvapen úrovní, na jaké je tu Procurement nastaven.

Jaké to vlastně bylo, přebírat oddělení po člověku, který v LeasePlanu působí osmnáct let?

Pro mě je obrovská výhoda, že se Lubomír ve firmě posunul na vyšší pozici, ale stále zde pracuje a můžeme být neustále v kontaktu. Nedošlo tak k situaci, kdy bych přebíral oddělení po člověku, který odchází a musí mi všechno předat během dvou měsíců, než zmizí. Naopak – předávání funkce, procesů a zkušeností nasbíraných Lubomírem za jeho dlouhého působení ve firmě probíhá kontinuálně. Když něco potřebuji, mám se vždy na koho obrátit.

LeasePlan je nadnárodní skupina, která v různých zemích pracuje s národními specifiky. Čím je pro vaši práci specifické prostředí Česka?

LeasePlan má uzavřené nadnárodní smlouvy, na které musíme brát vždy ohled. Zároveň ale řešíme řadu věcí čistě lokálně. Ono by to ani jinak nešlo,

protože náš trh je opravdu velmi specifický. Stačí se podívat třeba jen na podíl elektromobility např. v Norsku a u nás – vidíte jasně, že jsou lokální specifika, se kterými musíme počítat.

Čím si to vysvětlujete?

Češi jsou konzervativní, především když je někdo do něčeho tlačí. Pokud si ale nějakou věc vezmeme za svou, tak ji přijmeme naopak velmi rychle a ochotně. Vezměte si třeba, že jsme lídry v používání bezkontaktního placení. Kdyby ale na začátku jeho nástupu někdo přišel a nařídil, že je budeme od zítřka všichni používat, tak se vsadíte, že by dnes většina Čechů platila hotovostí.

Nástupu elektromobilů se ale pravděpodobně nevyhneme a dá se očekávat, že se během příštích let bude ve vašem oboru měnit doslova vše. Od samotné podoby automobilů a jejich pohonu až po způsob využívání. Jak bude na tyto změny LeasePlan – a vaše oddělení – reagovat?

Na to se mi odpovídá trochu obtížně, protože ve firmě působím dva měsíce, a to je moc krátká doba na to, abych se seznámil se všemi strategiemi do budoucna. Můžu ale odpovědět ze zkušenosti načerpané z pozice klienta

A portrait of Tomáš Veverka, a middle-aged man with short brown hair, smiling and looking slightly to his right. He is wearing a dark blue button-down shirt under a light blue textured blazer. The background is a blurred green and blue, suggesting an outdoor setting with foliage.

TOMÁŠ VEVERKA
Procurement Manager

Vystudoval Střední technickou školu hlavního města Prahy. Poté využil nabídku jít pracovat na pozici Supply Managera pro leteckou společnost Travel Service. Po tříletém působení v Procurement managementu v Tesco přešel do Makra jako Facility Manager a poté manažer Procurementu. V LeasePlanu působí od letošního května. S přáteli organizuje dětský tábor, jezdí na kole a na vodu. Je ženatý a má dvě malé děti.

a vlastně i z dvouměsíční zkušenosti čerstvého zaměstnance. Jedna z věcí, které jsem si vždycky na LeasePlanu cenil, je obrovská flexibilita. Dokáže jak na lokální, tak na mezinárodní úrovni velmi rychle reagovat na měnící se situaci, ať už to byly změny v homologaci motorů, nástup elektromobility, nebo teď nedávno pandemie koronaviru. I v chodu firmy se projevilo, jak rychle dokázala najet na home office, on-line schůzky a spoustu dalších opatření, která by se jinak zaváděla týdny a měsíce.

Jaké vlastně bylo nastupovat na tak náročnou funkci uprostřed nouzového stavu?

Já jsem přicházel z Makra na konci května, kdy se opatření pomalu rozvolňovala, ale stejně jsem nastupoval do firmy, která nefungovala ve standardním módu. Normálně bych se asi nesešel se situací, kdy polovina kolegů pracuje z domova, protože jsou zavřené školy a oni se musejí starat o děti. Na mě to samozřejmě kladlo velké nároky, ale zároveň mi to asi pomohlo se rychleji zorientovat v prostředí, do kterého přicházím. Celkově jsem nezažíval ve fungování firmy žádný výpadek. Ať nastane v budoucnu jakákoli změna, nemám strach, že by na ni LeasePlan nedokázal zareagovat.

Čím to je?

Na každé pozici tu sedí opravdový profesionál, který má navíc často svou práci jako koníčka. Baví ho a opravdu se v ní vyzná.

Jak jste se vlastně ke své práci dostal vy? Říkal jste si jako kluk: až vyrostu, chci pracovat v Procurementu?

To vážně ne! (Směje se.) Mě jako kluka bavilo chodit kolem Berounky a hledat trilobity. Chtěl jsem být paleontolog. K oboru jsem se dostal přes své první zaměstnání ve společnosti Travel Service, dnešních Smart Wings. Dělal jsem tam osm let zásobovače na technickém úseku, měl jsem na starosti náhradní díly na letadla. Postupem času se záběr mé funkce rozvíjel, až jsem se dostal k opravdovému nákupu. Kompetence jsem ale měl pořád hodně omezené a většinou jsem fungoval v časové tísní. Moje zadání bývalo:

„Letadlo stojí v hangáru, sežeň startér.“ Neměl jsem prostor uvažovat, který startér by byl nejvýhodnější, jakou zvolit logistiku, jaké podmínky s dodavatelem vyjednat. Přestože to byla práce snů a v pětadvaceti letech jsem cestoval po celém světě, tak jsem se rozhodl, že se budu rozvíjet v oboru nákupu. Přihlásil jsem se na výběrové řízení do Tesca, vyhrál ho a začal pracovat v Procurementu.

Což byl asi skok.

Byl. Tesco bylo v mnoha ohledech škola. Hlavně v orientaci v korporátní kultuře a ve způsobu vyjednávání. Poté jsem přešel do Makra na pozici Facility Managera pro Čechy a Slovensko a měl jsem zároveň na starosti i Procurement. Nakupoval jsem auta, služby, vyjednával s mobilními i datovými operátory, až jsem se domluvil s vedením, že bych se rád soustředil pouze na Procurement. Cítil jsem, že firmě dokážu přinést větší užitek, než když jsem se musel starat i o Facility Management.

Je brzy se vás ptát na vizi, kam chcete oddělení v LeasePlanu vést?

Trochu ano, protože se pořád učím a rozkrývám další a další oblasti, které budou vyžadovat mou pozornost. Mám ale výhodu, že v Procurementu už působím dlouho a zkušenosti můžu uplatňovat i na své současné pozici. Víím, že budeme optimalizovat procesy, hledat způsoby, jak ušetřit, pracovat na dlouhodobé spolupráci s dodavateli. To je vlastně tak trochu moje vize. Nemám rád způsob vedení Procurementu, který je založen na síle. Na vyjednávání s cílem dodavatele porazit, ušetřit za každou cenu a každý rok hledat nového, který by šel s cenou ještě níž. Podle mé zkušenosti daleko lépe fungují vztahy vybudované na vzájemné dohodě, které jsou výhodné pro obě strany. Když přijde krize, jako tomu bylo před pár měsíci, tak jsou takoví partneři v daleko lepší pozici, protože si jsou ochotni navzájem pomoci.



Hodí se vaše zkušenosti s nákupem i v soukromí? Dokážete doma ušetřit na rozpočtu? Děláte si výběrová řízení? Analyzujete slevové letáky?

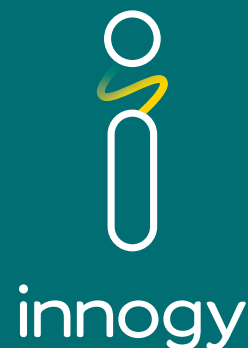
Letáky nesleduji, protože nemám rád plýtvání a už vůbec ne plýtvání přírodou. Nákup letáků spadl do mé kompetence během práce pro Tesco a víím, kolik práce, materiálu, papíru a financí je vloženo do něčeho, co člověk v lepším případě přeletí očima, než to zmučlá a vyhodí. Jinak se ale přiznám, že se žena občas stydí chodit se mnou nakupovat. Baví mě vyjednávat a klidně se v prodejně obuvi zeptám, jestli ta suma na cenovce je opravdu konečná, nebo jestli se s ní dá něco dělat.

Lépe fungují vztahy vybudované na vzájemné dohodě.

Dodávka a instalace **nabíjecích stanic** od innogy Energo

Využijte jedinečnou slevu na naše produkty!

innogy AC nabíjecí stanice ve 4 variantách podle vašich potřeb. Snadné a **rychlé nabíjení s výkonem 11 kW až 22 kW pro jednofázovou či třífázovou síť**. Zařízení je možné upevnit na stěnu nebo na sloupek. **Je k dispozici s kabelem a zástrčkou/Typ 2**. Jednoduché spuštění. Zařízení obsahuje wifi modul a komunikuje s mobilní aplikací. Stav nabíjení je přehledně zobrazen na předním panelu. Zařízení obsahuje modul identifikace přes RFID i volitelně čtečky čárových kódů. Možnost dalšího příslušenství.



innogy domácí Wallbox 11 kW/16 A nebo 22 kW/32 A

varianta zásuvka **17 270 Kč bez DPH**
varianta kabel **18 490 Kč bez DPH**



innogy nabíjecí stanice na stěnu verze Fleet, 22 kW – 1xPlug Type 2

27 215 Kč bez DPH, v ceně zahrnuto – RFID,
GPRS modul, OCPP Protokol, elektroměr
Čtečka evidenčních čísel za příplatek – **5 505 Kč**



innogy nabíjecí stanice na stěnu verze 2 car, 2x 11 kW – Plug Type 2

59 890 Kč bez DPH, v ceně zahrnuto RFID,
GPRS modul, OCPP Protokol, elektroměr, 2x spirál. kabel
Čtečka evidenčních čísel za příplatek – **11 010 Kč**



innogy nabíjecí sloupek verze 2 car, 2x 22 kW – Plug Type 2

69 880 Kč bez DPH,
v ceně zahrnuto – RFID,
GPRS modul, OCPP Protokol,
elektroměr, 2x zásuvka

Čtečka evidenčních čísel
za příplatek – **11 010 Kč**

Základní instalační a provozní poplatky innogy stanice

Položka/počet kusů	1 ks	4 ks a více
Osazení AC Wallbox a stanic na stěnu	6 850 Kč	5 580 Kč/ks
Osazení AC sloupek s přípravou betonového základu	11 840 Kč	10 650 Kč/ks

Uvedené ceny jsou bez DPH

Předpokládaný termín realizace pro jednotlivé zakázky je **30–45 dnů od závazné objednávky**.

V případě **realizace „na klíč“** Vám až na základě technické obhlídky místa a lokality a základě zjištěných místních podmínek připravíme **komplexní nabídku**.

emobilita@innogy.cz
innogyemobilita.cz

Zajíždíme nové pneumatiky

Přezouváme na zimu

Koupili jste si nové pneumatiky? Víte, že během prvních jízd je potřeba chovat se za volantem opatrněji, než je zvykem? A existují specifika také ohledně zimních pneumatik? Na to jsme se zajeli zeptat instruktorů bezpečné jízdy z mosteckého autodromu, s nimiž LeasePlan dlouhodobě spolupracuje.

Text Štěpán Vorlíček, Foto Shutterstock



S NOVÝM OBUTÍM JEZDĚTE NEJDŘÍV OPATRNĚ

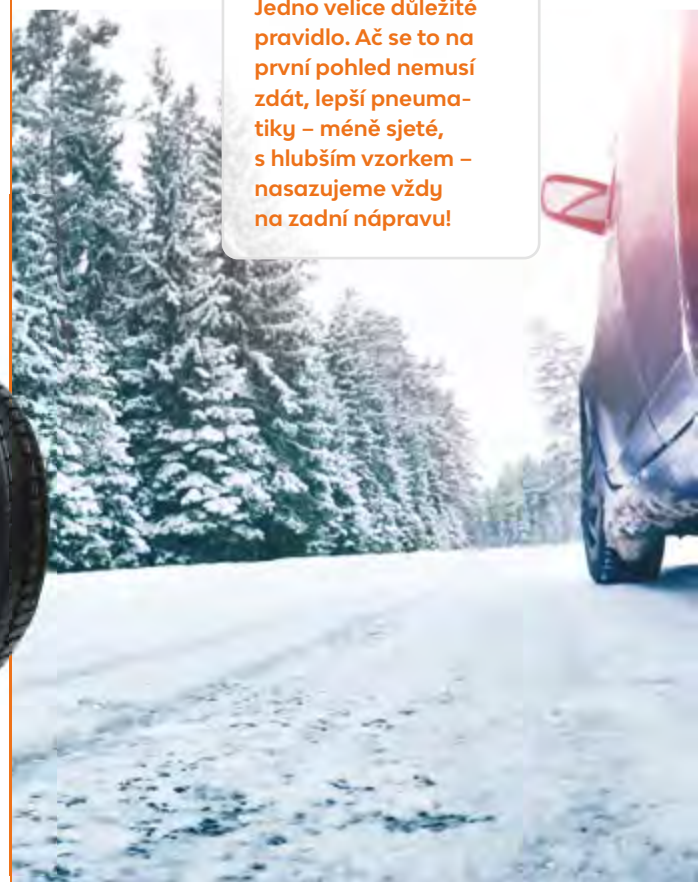
Nové letní pneumatiky jsou opatřeny ochranným filmem, který může způsobit horší vodivost běhemů. Měli byste tomu přizpůsobit styl jízdy, tedy dodržovat bezpečný odstup od vozidla před vámi, opatrně projíždět zatáčky a vůbec celkově za volantem moc nedivočit. Po ujetí zhruba sto padesáti kilometrů už by pneumatiky měly fungovat na sto procent.

„Samozřejmě ale musí být správně nahuštěné a důležité také je zkontrolovat datum jejich výroby. Stáří pneumatik totiž negativně ovlivňuje jejich vlastnosti, i když nejsou používány. Kola bychom rovněž měli opatřit pneumatikami, které doporučuje výrobce. Existují i takové, které jsou určeny přímo pro konkrétní značku vozu, což je třeba případ automobilek Mercedes a BMW,“ vysvětluje mostecký instruktor Marek Kohoutek.



TIP

Jedno velice důležité pravidlo. Ač se to na první pohled nemusí zdát, lepší pneumatiky – méně sjeté, s hlubším vzorkem – nasazujeme vždy na zadní nápravu!





KDY PŘEZOUT NA ZIMNÍ PNEU?

Účinnost zimních pneumatik ovlivňuje správné načasování jejich použití. Jak tedy odpovědět na zapeklitou otázku – kdy opatřit vůz zimní sadou pneumatik a kdy naopak přejít zpět na letní? „Doporučujeme řídit se jednoduchou pomůckou. Pokud dosahuje venkovní teplota denního průměru pod sedm stupňů Celsia po dobu dvou týdnů, je čas nasadit zimní sadu (nejpozději to ale samozřejmě udělejte k 1. listopadu). Pro přechod na letní obutí na jaře toto pravidlo platí v obráceném gardu – jakmile po dobu čtrnácti dnů dosahuje průměrná venkovní teplota více než sedm stupňů. Ještě přesnějším údajem impulsu pro výměnu pneumatik je teplota vozovky, dostat se k tomuto údaji je ale samozřejmě obtížnější,“ popisuje Marek Kohoutek.

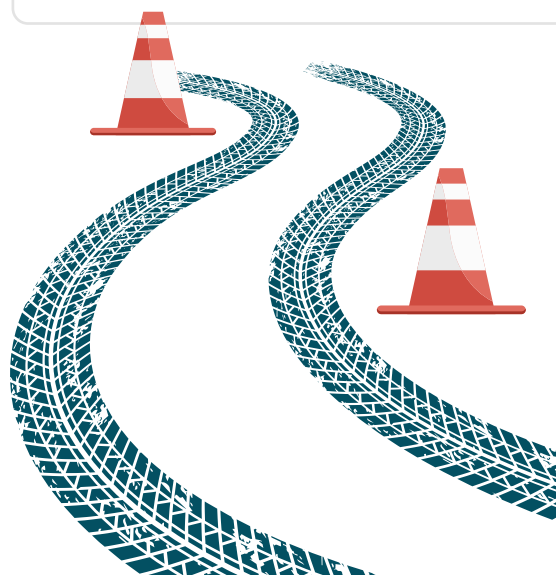
Podobně jako u letních pneumatik bychom i u těch zimních měli alespoň jednou měsíčně zkontrolovat tlak. Druhým důležitým pravidlem je hlídat si, aby nebyl sjetý vzorek. Nejde přitom jen o dodržení legislativních nařízení, vzorek plní důležitou úlohu při správném odvodu vody.



ZAJEĎTE SI NA TRÉNINK

Pokud chcete zdokonalit své řídičské umění a v bezpečných podmínkách si osahat, jak se vůz a pneumatiky chovají v hraničních situacích, sáhněte po kurzu bezpečné jízdy. Třeba právě na mosteckém autodromu, který je řidičům nabízí celoročně, takže si lze vyzkoušet zvládnání krizových situací jak na letních, tak na zimních pneumatikách. Náplň kurzů se přizpůsobuje různým skupinám, mužům, ženám, mladým začínajícím řidičům, rodinným příslušníkům či pracovním kolektivům. Kurzy využívají plochy polygonu, který patří k nejkomplexnějším a nejmodernějším zařízením u nás. Svou dispozicí, instalovanými technologiemi a dalšími navazujícími aktivitami nabízí jedinečné podmínky pro výuku a výcvik řidičů ve všech oblastech řízení vozidel.

Kurz vám rádi zařídíme, stačí se jen obrátit na vaši kontaktní osobu v LeasePlanu.



ZPĚTNÁ vazba

má člověka nakopnout

Reagovat na něčí práci tak, abyste dotyčného neodradili či nefrustrovali a spíš jej inspirovali a podpořili v dalším úsilí, není vždycky jednoduché. I dávat správně zpětnou vazbu se však lze naučit. Stačí být vnímavý, zvládnout vlastní emoce a dodržovat pár jednoduchých zásad.

Text Jana Bohutínská

Konzultantka, trenérka a koučka Sue Knight kdesi velmi trefně konstatovala, že nemůžeme poskytovat zpětnou vazbu, aniž bychom ji uměli přijímat. Pokud totiž budeme sami příliš citliví na to, když se někdo jiný vyjadřuje k naší práci, půjde nám mnohem hůř se náležitě emočně nastavit a dávat adekvátní zpětnou vazbu druhým. V tomhle procesu jde především o to, aby se lidé efektivně učili od sebe navzájem a posouvali se společně k lepším výsledkům.

I KRITIKA MŮŽE VYZNÍT POZITIVNĚ

Ve větších firmách mají obvykle v rámci firemní kultury zavedeny ustálené nástroje pro zpětnou vazbu používané při pravidelných hodnoceních (ročních, půlročních atd.). Typickým příkladem takového instrumentu s danými pravidly a postupy může být třeba 360° zpětná vazba. Nás však bude zajímat spíš průběžná komunikace s kolegy vztahující se k jejich každodenní práci a vedoucí k tomu, aby se postupně zlepšovali, posouvali dál a neustále věděli, jak na tom jsou v plnění daných cílů. Tady už se nemůžeme spolehnout na přesně definované kroky a musíme zapojit empatii, slušnost, věcnost a citlivý osobní přístup. Vždycky bychom přitom měli mít na paměti, že úkolem

naší zpětné vazby je příjemce pozitivně nakopnout a podpořit jeho motivaci, nikoliv ho urazit, ponížit či otrávit. Má to sice práci, ale i kritické připomínky se dají podat v pozitivním duchu tak, abychom toho druhého nedostávali zbytečně do stresu.

ZAMĚŘTE SE NA VÝSLEDEK, NIKOLI NA OSOBU

Do zpětné vazby nepatří osobní útoky či hodnocení osobnosti dotyčného. Pokud se v práci něco nepovedlo, vždy je lepší bavit se o procesu, najít v něm chybu a ujasnit si, co udělat pro to, aby se příště neopakovala. Dbejte také na vhodné načasování a na to, abyste se vyjádřili co možná nejjasněji a nejpřesněji. Přijímání zpětné vazby totiž silně ovlivňuje konkrétní situace a prostředí, ve kterém zazní, stejně jako momentální psychické rozpoložení příjemce. Ten, jemuž je vaše sdělení určeno, často nemusí jeho obsah vnímat tak, jak jste zamýšleli, a snadno dojde k nedorozumění. Předejít mu můžete tím, že budete věcní, struční a přesní, zdržíte se vyjadřování vlastních dojmů a pocitů a povedete komunikaci k vytyčenému cíli. Díky tomu se vám nakonec může docela snadno dařit dávat svým kolegům v práci takovou zpětnou vazbu, která jim bude k užítku.

DESÁTERO ZPĚTNÉ VAZBY, KTERÁ FUNGUJE

1. Předem si promyslete a připravte, co chcete říct a jak přesně to budete formulovat.
2. Mluvte jasně, srozumitelně a věcně, vztahujte zpětnou vazbu ke konkrétním cílům.
3. Nehodnoťte, spíš popisujte.
4. Soustřeďte se na činnost místo toho, abyste se střevali do samotné osoby a jejích vlastností.
5. Buďte pozitivní, zaměřte se na řešení, aby bylo možné vše rovnou promítnout do akce – hledejte, co příště udělat jinak, lépe.
6. Dávejte ji včas.
7. Nedávejte zpětnou vazbu formálně, projeďte skutečný zájem o kolegyni nebo kolegu a podpořte je.
8. Dejte prostor pro názor a vyjádření také tomu, kdo zpětnou vazbu přijímá, ptejte se, jak se zpětnou vazbou v praxi naloží.
9. Zapište si to, k čemu společně dojdete, formou několika malých cílů. Zapsaný závazek má větší váhu.
10. Dál společně sledujte, jestli se věci vyvíjejí správným směrem, a pokračujte ve zpětné vazbě bodem 1 nebo poděkujte, je-li to na místě.



Náklady na elektromobily klesají

I tento rok vydal LeasePlan svůj každoroční Car Cost Index, komplexní analýzu dat z celkem 18 evropských zemí odhalující skutečné náklady na vlastnictví auta včetně amortizace, paliva, úrovně daňové zátěže, ale i výdajů na pojištění a údržbu. Pro potřeby studie jsou náklady zprůměrovány za první čtyři roky provozu při předpokládaném ročním nájezdu 30 tisíc kilometrů. Na číslech z letošního Car Cost Indexu nás mimo jiné zaujal i fakt, že náklady na elektromobily jsou již ve většině sledovaných zemí srovnatelné s těmi na auta s konvenčním pohonem.



Ve dvou zemích na indexu, v Norsku a Itálii, vás provoz elektromobilu přijde dokonce levněji než provoz benzínového i naftového auta, ve Švédsku pak jsou tyto náklady o něco málo vyšší než u benzínu a nižší u nafty, ve Švýcarsku je to naopak. Vůbec nejhorší poměr v neprospěch elektromobilu má bohužel ze všech zemí zahrnutých v indexu Česká republika, kde vás jeho roční provoz stojí v průměru o 252 eur víc, než když jezdíte na benzín, a o 223 eur víc, než když do auta tankujete naftu.

„Dobrou zprávou je, že náklady na elektromobily klesají a rostou prodej kvalitních ojetých elektromobilů z druhé ruky. Špatnou pak to, že vlády zatím nedokáží zajistit dostatečnou nabíjecí infrastrukturu. Podpora přechodu na elektrickou mobilitu je přitom nejlepší investicí, kterou mohou udělat – elektromobily jsou dobré pro řidiče i pro kvalitu ovzduší a jsou jedním z nejúčinnějších způsobů boje proti změně klimatu,” uvedl ke zveřejnění Car Cost Indexu 2020 generální ředitel LeasePlanu Tex Gunning.

NÁKLADY NA VOZY S RŮZNÝM POHONEM (V EURECH)

	Benzín	Nafta	Elektřina
Řecko	547	534	594
Maďarsko	537	538	642
Švédsko	643	655	646
Francie	598	633	654
Portugalsko	651	672	686
Irsko	640	613	695
Rakousko	685	672	718
Nizozemsko	711	806	721
Španělsko	603	609	730
Německo	704	720	730
Itálie	807	763	742
Velká Británie	727	731	744
Norsko	851	913	750
Belgie	686	709	797
Dánsko	765	716	797
Česká republika	541	570	793
Finsko	767	794	944
Švýcarsko	960	925	949







Auta budou ještě mnohem chytřejší

V málokterém oboru se v současné době odehrávají tak převratné změny jako v automobilismu. Neuplyne měsíc, abychom se nedozvěděli o nějaké převratné novince v technologii pohonu, aby nebyl představen další průlom v autonomním řízení nebo nastíněna změna v celkové podobě autodopravy. Co z toho jsou ale fantazie z říše science fiction a čeho se můžeme v nejbližší budoucnosti opravdu dočkat?

Text Jiří Holubec, **Foto** LeasePlan, Shutterstock, **Ilustrace** Martin Zach, Shutterstock

Elektromobily už dávno nemůžeme považovat za experimentální koncept. Nové, rychlonabíjecí stanice zkrátily dobu nabíjení na řády minut, vozy jsou díky minimu pohyblivých dílů spolehlivé, nenáročné a díky pokroku v technologii baterií už také padla největší výhrada – dojezd (viz boxík Dojezd elektromobilů se zvyšuje).

ALTERNATIVNÍ POHONY PŘEBÍRAJÍ VLÁDU

Se štedrými pobídkami a rozšiřující se infrastrukturou se dá očekávat, že do pár let auta na elektrický pohon zcela ovládnou naše silnice. Podle analýzy listu Wall Street Journal by do rozvoje a podpory elektromobility mělo od světových automobilek v příštích letech putovat kolem 225 miliard dolarů. Například značka Audi sestavila pro svou elektrickou divizi nezávislou vývojářskou skupinu jménem Artemis, kterou vede Alex Hitzinger, bývalý designér formule 1 a šéf vývoje Apple Car.

Ten má za úkol do roku 2024 dostat na silnice finančně dostupný elektromobil s dlouhým dojezdem. Ve firemní hierarchii VW bude druhým nejvýše postaveným manažerem, za což ale slíbil do roku 2029 rozšířit flotilu elektromobilů na 75 modelů.

I konzervativní trh v USA zažívá obrovský boom elektromobilů a šéf ikonického Cadillacu Steve Carlisle dokonce oznámil, že do roku 2030 bude většinu, ne-li všechny modely pohánět elektřina. Velkým evropským a americkým hráčům zároveň zdatně konkurují výrobci z Asie. Nový model čínského Xpeng P7 má například dojezd přes 700 km, z nuly na 100 km/h akceleruje za 4,3 sekundy a dobítí baterie na 80 % trvá pouhých 23 minut. Nový systém brzd Bosch iBooster navíc zajišťuje při brzdění takřka 100% rekuperci energie zpět do baterie. Cena základního modelu (po dotacích) přitom začíná v přepočtu už na zhruba 700 000 korunách.



S rozvojem elektromobilů, které znamenávají meziroční nárůst prodejnosti o 40 %, se sice trochu zapomíná na vodík, i ten má ale své zastánce. Hlavně japonskou Toyotu a Hondu a jihokorejskou Hyundai, která svůj hybridní ix35 Fuel Cell představila už v roce 2013. Její nový model Nexu je prvním automobilem stavěným od samého začátku pro účely vodíkového pohonu. Ukazuje se, že vozy na vodík mohou být výrazně lehčí, výkonnější a efektivnější.

Dojezd na jedno natankování tím pádem narostl téměř dvojnásobně, na 800 km, což je něco, na co automobily i zákazníci budou určitě slyšet.

CHYTRÉ VOZY VĚDÍ, CO MÁ ŘIDIČ RÁD

Nabídka modelů vozů na alternativní pohonu je už tak velká, že samotný fakt, že auto pohání elektřina nebo vodík, přestává výrobcům stačit. Díky jednoduchosti elektromobilů mají nastěští designéři volný prostor pro tvořivost a na nových konceptech je to znát. Třeba Kia už v roce 2018 představila na veletrhu CES v Las Vegas svou strategii ACE (Autonomous, Connected and Eco/Electric). Koncept například počítá s tím, že by vozy měly místo masky chladiče, který je u elektromobilů zbytečný, displej určený pro komunikaci s okolím. Dokáže číst situaci kolem vozu, upozorňovat řidiče na změnu dopravní situace a v případě, že se auto přiblíží například k chodci, vyšle externími reproduktory varování. Všechny palubní systémy by měly být vzájemně propojené a zároveň schopné komunikovat pomocí 5G sítě se všemi přístroji zapojenými do sítě „internetu věcí“ v chytrých městech.

Takto vybavený vůz by měl vůbec disponovat nejvyššími bezpečnostními standardy. Chytrý systém může například sledovat mrtvé úhly, sám regulovat rychlost podle dopravní situace, hlídat odstup od ostatních účastníků provozu i spotřebu a samozřejmě také sám parkovat. Propojení se smartphony je už dnes běžné, nově se ale digitální pomocníci budou starat i o zdraví, náladu a duševní stav řidiče. Budou například nepřetržitě monitorovat tepovou frekvenci, míru únavy a úroveň stresu a podle výsledků upravovat větrání, klimatizaci, intenzitu osvětlení v interiéru a hlasitost hudby. Případně unavenému řidiči rovnou navrhnou přestávku.

Ani taková míra spolupráce auta s řidičem však nemusí být konečná. Už dnes například pracují vývojáři Nissanu na technologii, která by umožnila řidiči jednotce vozu

JAK MOC ZMĚNÍ AUTONOMNÍ AUTA SVĚT?

Celkové důsledky přechodu na autonomní vozy jsou tak rozsáhlé, že je dnes těžké je všechny domyslet. Hovoří se samozřejmě o poklesu poptávky po řídicích průkazech, náhradních dílech, servisních službách. Jejich snadný a rychlý pronájem ale také zahýbá s cenami nemovitostí a ovlivní poptávku po ubytovacích službách a pronájmu kanceláří. Počítá se totiž, že auta budou využívána jako pojízdný hotel, kancelář, místo pro práci i zábavu.





komunikovat přímo s mozkem řidiče. Systém Brain-to-Vehicle (B2V) pracuje na základě zachytávání elektromagnetických vln vydávaných mozkem, zároveň ale také čte řidičovo chování a konkrétní reakce, učí se je analyzovat a skládat vše do ideálního systému podpory řízení. Podle zpráv výsledky testování prokazují výrazné snížení reakční doby řidiče, zvýšenou bezpečnost jízdy a zlepšení duševní pohody během jízdy. B2V totiž dokáže rozpoznávat šoferovu náladu a nenápadně podle ní přizpůsobovat styl jízdy.

JÍZDU AUTONOMNÍM AUTEM V POHODĚ PROSPÍTE

Vzdálenější budoucnost dopravy pravděpodobně směřuje k úplně autonomním, samořiditelným vozům. Do vývoje funkčního a bezpečného autopilota investují automobilky, technologičtí giganti jako Apple, Uber nebo Google i řada malých startupů. Jeden z nich, americký Cruise, například získal od investorů od roku 2013 přes sedm miliard dolarů a v současnosti pracuje jako součást skupiny General Motors. Letos představil jako jeden z prvních vývojářů autonomní vůz

pátého stupně – tedy takový, který je schopen fungovat zcela bez řidiče. Velký pokrok zaznamenává například Tesla, která už do dnešních modelů instaluje hardware schopný převzít za řidiče řízení. Úspěch se systémem autonomního řízení čtvrtého stupně – tedy takového, který stále počítá s řidičem, ale je schopen zcela převzít kontrolu nad řízením a nechat člověka odpočívat, pracovat nebo i spát – hlásí i čínská automobilka Byton.

Možnost si během jízdy zdřímnout je v souvislosti se samořiditelnými vozy zmiňována snad nejčastěji, ale jejich přínos je ve skutečnosti daleko větší. Analytici odhadují, že autonomní vozidla by například mohla razantně snížit počet dopravních přestupků a nehod (podle statistik může až za 90 % všech nehod lidská chyba). Uleví se tím pádem dopravní policii, zlevní se pojistné sazby i vozy samotné. Kromě toho automaty dokážou výrazně snížit spotřebu a související environmentální

dopady a ušetřit až polovinu současně využívané parkovací kapacity. Jednodušší a rychlejší dojíždění by také ulevilo městům, zejména v centrech a na periferiích, kde v současnosti obrovské plochy půdy zabírají parkoviště.

AUTO NEJEN JAKO DOPRAVNÍ PROSTŘEDEK

Posun ve vnímání automobilů lze pozorovat nejen u zákazníků, ale i u výrobců. Velké automobilky už dnes intenzivně pracují na vytvoření úplně nové sítě služeb kombinující dopravu, stravování, nákupy a dokonce i ubytování. Asi nejdále je v tomto procesu platforma e-Palette Alliance, která vzniká pod taktovkou japonské Toyoty. Její koncept je už tak vzdálený klasické představě automobilu, že mu marketéři projektu pro jistotu říkají „mobilní ekosystém“. Jde v podstatě o plně autonomní elektromobil, který bude vyráběn v celé škále velikostí a možností využití, navíc s interiérem upravitelným podle okamžitých požadavků zákazníka. Někteří klienti bude využívat flotilu minivozítek pro doručování zásilek, ale třeba Pizza Hut bude nabízet možnost během jízdy v pohodlném vozidle povečeřet a Uber či AirBnB noční dopravu na velké vzdálenosti v pojezdovém hotelu.

CHYTRÉ KOMUNIKACE A MĚSTA

Nové automobily a mobilní ekosystémy by se jen těžko pohybovaly v prostředí, které by za jejich inteligencí zaostávalo. Vývoj chytrých měst naštěstí není za vývojem chytrých automobilů příliš pozadu. Podle většiny urbanistických a demografických studií mají v aglomeracích bydlet v polovině tohoto století skoro dvě třetiny veškeré

populace. Urbanisté proto už dnes stojí před náročným úkolem, jak při takovém počtu lidí zvládnout jejich přesuny, obsluhu a logistiku služeb. V blízké budoucnosti by se proto integrovaný dopravní systém měl výrazně změnit.

Asi největší změnou by měl být posun od vlastnictví vozů k jejich pronájmu. Pokud se vydáte do města, objednáte si přes aplikaci buď individuální, nebo sdílený vůz, nasednete, zadáte destinaci a budete se věnovat práci či zábavě. Umělou inteligencí řízený dopravní systém bude váš automobil spolehlivě navigovat, vyhýbat se zácpám a zcela odbourá nutnost hledat v přeplávaných ulicích parkovací místo.

Pokud zvolíte sdílenou či veřejnou dopravu, započítá vás systém do celkových statistik vyřízení, upraví algoritmus určující frekvenci dalších spojů a bude vás vést v patrnosti až do okamžiku, kdy vás vysadí zpátky doma. Stejně jako o vás se bude systém starat o desítky milionů dalších pasažérů, flexibilně reagovat na situaci, kterou jejich pohyb po městě vytváří, optimalizovat intervaly semaforů, vytvářet a uvolňovat kapacity dopravních prostředků a parkovacích systémů. Neustálý přísun relevantních informací přitom zabezpečí miliony senzorů, čidel, ale i individuálních elektronických přístrojů, které spolu budou komunikovat v superrychlé internetové síti.

KDY NASTANE BUDOUCNOST?

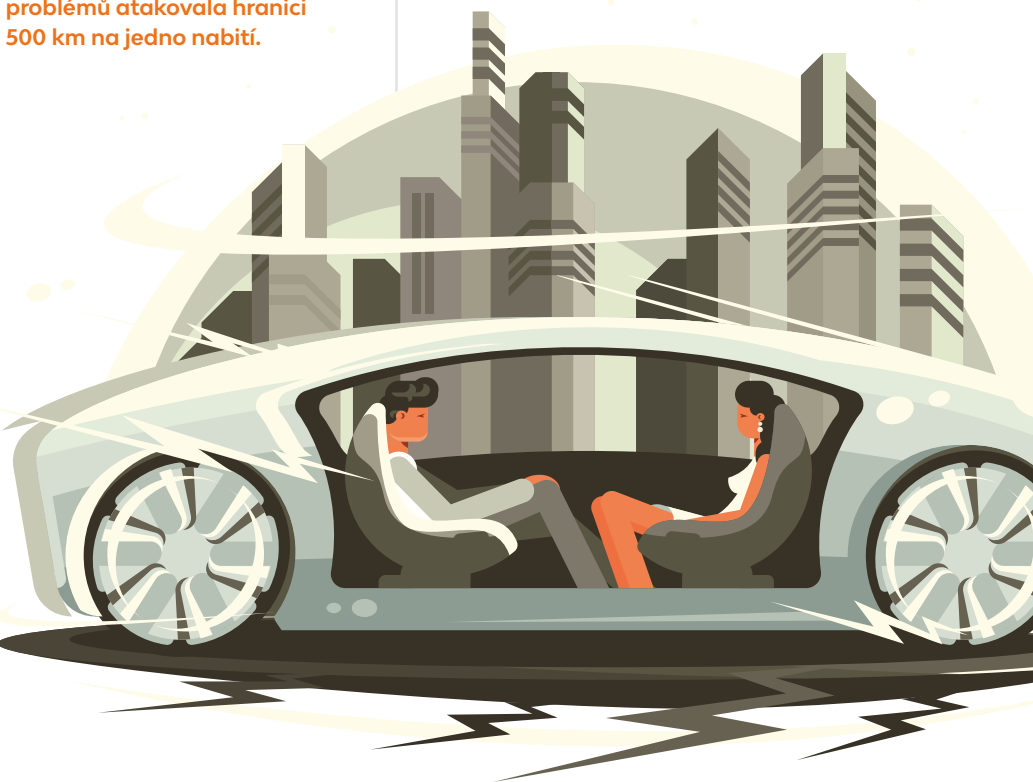
Proč už kolem nás těch futuristických automobilů nejezdí víc? Odhlédneme-li od stále nedořešených technologických problémů, je jednou z největších překážek rozšíření nové podoby autodopravy i naše vnímání auta jako takového. Pro většinu dnešních řidičů je totiž auto stále něco víc než dopravní prostředek. Považují ho za symbol společenského postavení, rodinné situace a také za záruku svobody pohybu. Až poslední generace, zvláště ve velkých městech, začíná auto vnímat čistě jako

nástroj pro dopravu. Rozšíření tohoto vnímání ovšem záleží opět hlavně na spolehlivosti, jednoduchosti a bezpečnosti alternativy k vlastnímu vozu. Jak dlouho to bude trvat? Jednoduché a uživatelsky příznivé sdílecí aplikace už bez problému fungují v řadě oborů, včetně carsharingu. Bezpečnost, ač se to může zdát neuvěřitelné, je také už do velké míry vyřešena. Čistě statisticky jsou dnešní autonomní auta bezpečnější než ta, která řídí řidiči. Abychom ale překonali naši počáteční nedůvěru, potřebujeme, aby byla mnohonásobně bezpečnější, respektive prakticky bezchybná. To bude ještě nějakou dobu trvat, protože autonomní vozidla se musejí naučit koexistovat s celou sítí dopravních prostředků, které řídí člověk. Jakmile se do tohoto bodu dostaneme, nastane pravděpodobně onen obrovský zlom, ke kterému se už tak dlouho schyluje. Může to být už velmi brzy.



DOJEZD ELEKTROMOBILŮ SE ZVYŠUJE

Norský motoristický server **Motorn.no** nedávno prováděl srovnávací test, kterého se zúčastnilo 29 nejprodávanějších elektromobilů. Polovina z nich prokázala schopnost na jedno nabití dojet kolem 400 kilometrů, přičemž první desítka bez problémů atakovala hranici 500 km na jedno nabití.



**OBJEDNEJTE SE
TELEFONICKY**

+ 420 296 333 666

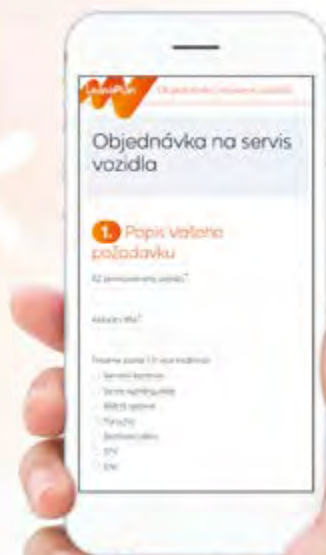
Objednání do servisu nově i online

Už třetím rokem se naši klienti objednávají k servisním prohlídkám a opravám prostřednictvím kontaktního centra LeasePlanu. Stačí jim v kteroukoliv denní či noční hodinu jen zvednout telefon a zavolat na příslušné číslo. O všechno ostatní už se postaráme.

NYNÍ PRO VÁS PŘIPRAVUJEME ŘADU NOVINEK:

- **Nový webový formulář** pro jednoduché objednání na servis
- **Možnost online zamluvení termínu** opravy včetně objednání doprovodných služeb
- **Výběr konkrétního data** nebo období, kdy vám servis vyhovuje
- **Zajištění servisu** při svolávací akci
- **Rezervované kapacity** v servisních místech pouze pro klienty LeasePlanu
- **Potvrzení objednávky** formou SMS i zasláním e-mailu

O spuštění vás budeme včas informovat.



OBJEDNÁNÍ DO SERVISU ONLINE JE JEDNODUCHÉ. NA WWW.LEASEPLAN.COM ZADÁTE

- ✓ Registrační značku
- ✓ Kontaktní údaje o vás
- ✓ Rozsah požadavku
- ✓ Doprovodné služby

Systém vám nabídne toho nejlepšího poskytovatele služby a vy buď jen vyberete jeden z termínů, který je rezervovaný pro vás, nebo poptáme termíny za vás u servisního partnera. Formulář bude dostupný na webových stránkách i jako součást aplikace My LeasePlan.



POŘÁD JSME TU PRO VÁS I NA TELEFONU:

- 1. Zavolejte na kontaktní centrum** (telefon +420 296 333 666, funguje 24 hodin denně, 7 dnů v týdnu).
- 2. Připravte si předem:** RZ vozidla; požadovanou servisní službu; preferované termíny; místo předání a jméno předávajícího; informaci, zda požadujete náhradní vozidlo.
- 3. Kontaktní centrum osloví** vhodného dodavatele služby a rezervuje termín pro přijetí vozidla do provozovny.
- 4. Zvolený termín** vám potvrdíme prostřednictvím SMS zprávy.
- 5. A ještě vám ho 24 hodin** před plánovaným přistavením vozidla další SMS zprávou připomeneme.

Zvítězil proaktivní přístup



Novým obchodním partnerem, který letos přibyl do portfolia našich klientů, je společnost s ručením omezeným AKKA Czech Republic. Sešli jsme se s jejím Fleet Managerem Danielem Králem a probrali, jak zatím spolupráce funguje a proč si AKKA vybrala právě LeasePlan.



Čím se společnost AKKA zabývá?

Jsme jedním z předních poskytovatelů vývojových a konzultačních služeb pro oblast automotive, railway, aerospace, ve sféře energetického průmyslu, na poli vývoje zbraňových systémů a v neposlední řadě také v oblasti IoT a digitalizace jako takové.

Jaké služby poskytujete svým klientům?

Svým zákazníkům poskytujeme expertní služby ve všech fázích procesu vývoje výrobku. Zjednodušeně řečeno převádíme představy našich klientů do

reality – od prvních skic přes návrhy konstrukce, výpočty a testování až po prototypovou a sériovou výrobu.

Co přesně obnáší vaše pozice?

Kromě těch běžných každodenních „fleetáckých“ úkonů aktuálně pracuji na restrukturalizaci našeho vozového parku. Jedním úspěšně splněným bodem této restrukturalizace byl i výběr nového partnera na poli operativního leasingu, kterým se stal po zásluze právě LeasePlan.

Jaký máte vozový park, jak často jej obměňujete, máte na něj nějaké speciální nároky?

Z větší části dost standartní – největší zastoupení mají u nás tradičně vozy Škoda, konkrétně model Octavia a Superb, najde se ale i pár Kodiaqů, Karoqů a Scal. Méně početnou, avšak zajímavější skupinu vozidel tvoří vozy značky Mercedes-Benz a její modely C, E a dost netradičně i V-Klasse. Výjimečně se u nás objeví i například VW Passat, Sharan či Audi A4/A6. Vzhledem k povaze činnosti naší firmy žádné speciální nároky na naše vozy neklademe. Hlavní je, aby nás vždy bezpečně dovezly na místo určení a zpět...

Vaše spolupráce s LeasePlanem začala teprve nedávno, jak se zatím vyvíjí?

Ano, spolupráce mezi naší firmou a LeasePlanem je formálně stále ještě v plenkách, ale vzhledem k dlouhému a usilovnému procesu přípravy,

shromažďování podkladů a následnému komplexnímu výběrovému řízení mohu říci, že její vývoj je velmi přirozený a nenucený.

Můžete nějak zhodnotit dosavadní spolupráci?

Bezproblémová. A pokud nějaký problém nastal, vždy jsme na něj rychle našli společné řešení.

Přijde vám LeasePlan v kontextu jiných leasingových společností něčím výjimečný?

Ano, jak jsem již zmínil, v porovnání s konkurenčními leasingovkami na mě jako první věc zapůsobil vstřícný přístup, zejména v řešení našich dost komplexních a nestandardních požadavků v rané fázi projektu, kdy nebylo ani zdaleka jasné, že zrovna LeasePlan má největší šanci uspět v konkurenci jiných společností. Z ostatních společností jsem ten hlad po akvizici a proaktivní přístup cítil mnohem méně. Rád bych zmínil i to, že jako jediná ze společností, které pro nás připadaly v úvahu, vyložil LeasePlan takřikajíc „karty na stůl“ a nesnažil se před námi nic skrývat.

Jaké úkoly a výzvy budete s LeasePlanem řešit v nejbližší budoucnosti?

Výzev bude ještě hodně, ale dokud se na nich s LeasePlanem závazně nedohodneme, nerad bych cokoli předestíral a prozradil tím naši interní strategii. Zároveň záleží jen na LeasePlanu, zda ty výzvy uskutečníme výhradně s nimi.

ECE

HYBRIDNÍ KOLO 2.0 PRO NOVOU ŠKODU OCTAVIA IV



**IDENTICKÉ ROZMĚRY
S ORIGINÁLNÍMI OCELOVÝMI KOLY**

**NEZAPISUJE SE DO TECHNICKÉHO
PRŮKAZU VOZIDLA**

KOLO VČETNĚ STŘEDOVÉ KRYTKY

**JEDNODÍLNÉ KOLO
S NOVOU GENERACÍ LAKU**

DESIGNOVÉ OCELOVÉ KOLO

EXKLUZIVNĚ OD ALCARU

VHODNÉ NA ZIMU

VYROBENO VE ŠVÝCARSKU

Kolo je schválené pro vozy Škoda Octavia III a IV, Volkswagen Golf VII, Audi A3 a Seat Leon

3D Konfigurátor kol
www.alcar.cz

ALCAR
YOUR WHEEL PARTNER

Naše akce

Na jaře jsme se kvůli koronavirové pandemii nemohli moc potkávat. O to víc jsme se těšili na dobu, kdy už to bude možné. A fakt jsme si to užili!

TURNAJ V PLÁŽOVÉM VOLEJBALE



I letos jsme si ve sportovním areálu Jeremy v pražských Stodůlkách zaskákali a zasměchovali pod vysokou sítí.

Letos jsme už potřinácté vyrazili na cyklovýlet podél Vltavy a Berounky z Nových Butovic do Hýskova.

GOLF KARLŠTEJN



Ondra Bank nám předvedl, že mu to jde nejen na lyžích, ale také s golfovou holí v ruce.

Za příjemného slunečného dne se siluetou Karlštejna v dálce se nám odpalovalo jedna radost.



CYKLOVÝLET HÝSKOV



SROVNÁVACÍ JÍZDY, POLYGON MOST



Na mosteckém polygonu jsme společně s magazíny Flotila a Business Car uspořádali celodenní srovnávací jízdy.

Zájemci si mohli vyzkoušet i jízdu s terénními modely zastoupených značek ve zdejší off-road parku.



V rámci akce jsme se projeli i krásnými veterány, mezi nimiž byly například Jaguar MK2 z roku 1964 nebo populární Tatraplán.

SINGLTREK POD SMRKEM



Společně s českým zastoupením značek Citroën, Peugeot, DS a Opel jsme naše klienty ještě jednou vytáhli na kola.

Zaježdili jsme si po stezkách pro horská kola situovaných v okolí Lázní Libverda v krásné přírodě Jizerských hor.

Tiše, bezpečně, úsporně

Široká nabídka hybridních a elektrických modelů Mercedes-Benz EQ Power

Mercedes-Benz v současnosti nabízí nejen plně elektrické SUV EQC s výkonem 300 kW a normovaným dojezdem 471 km, ale také mimořádně obsáhlou řadu hybridních vozů: od kompaktní Třídy A přes reprezentativní modely Tříd C a E až po oblíbené SUV GLE. Díky kartě Mercedes me Charge mají navíc uživatelé zjednodušené čerpání energie od různých dodavatelů a jednotné vyúčtování.



Takto širokou nabídkou elektrifikovaných vozů se dnes může pochlubit málokterá značka: plug-in hybridy do města i do terénu, dostupné i luxusní, s benzinovým i naftovým motorem. Nabídka zahrnuje tři desítky benzinových i naftových verzí, od hatchbacku Třídy A 250 e přes sedany, kombi a kupé Tříd A, CLA, C a E až po MPV a SUV Třídy B, GLA, GLC a GLE. Elektrický pohon nabídne také

nedávno uvedená nová generace vrcholného sedanu Třídy S.

Vrcholem elektrických modelů je vůz EQC: první model značky, který byl od začátku navržen jako čistý elektromobil, a to včetně nejprísnejších bezpečnostních zkoušek a standardů automobilky Mercedes-Benz. Síla dvou elektromotorů 300 kW se přenáší na všechna kola, vysokou úroveň dynamiky dokládá zrychlení 0–100 km/h za 5,1 s. Zásluhou

akumulátorů o kapacitě 80 kWh a řady technologií pro úspornou jízdu (spotřeba od 19,7 kWh/100 km) činí jízdní dosah v kombinovaném cyklu EU 445 až 471 km.

Díky tomu si u automobilky Mercedes-Benz vybere skutečně každý. Společnost dokonce přišla na trh se zajímavým způsobem, jak zájemcům o nové auto předvést, co to znamená vlastnit dobíjecí hybrid nebo elektromobil. Zdarma si mohou stáhnout aplikaci EQ Ready, díky níž si ve svém stávajícím vozidle ověří, jaký je jejich jízdní styl, kolik se nachází v okolí dobíjecích stanic a který model z bohatého portfolia by jim nejlépe vyhovoval.

APLIKACE EQ READY: JSTE PŘIPRAVENI?

Po otevření aplikace se zahájí tzv. 7denní výzva, během níž lze se souhlasem uživatele spustit pokročilou analýzu každodenních jízd. Na konci software vyhodnotí shromážděné údaje, aby měl uživatel představu, zda dobíjecí hybrid nebo elektrický automobil Mercedes-Benz vyhoví jeho jízdním zvyklostem.

Kromě toho dokáže aplikace EQ Ready také vypočítat trasy a zjistit individuální spotřebu. Energie potřebná pro zadanou trasu je odvozena z analýz poskytovatelů provozních dat a naměřených rychlostních průměrů. Stávající statistika, vycházející z přibližně 1,6 milionu cest, které dosud prošly anonymní analýzou, ukazuje, že 90 % všech tras je kratších než 50 kilometrů a 96 % je kratších než 100 kilometrů. Aplikace má menu v češtině a každý majitel chytrého telefonu si ji může zdarma stáhnout z obchodů Apple Store a Google Play.

NEJMODERNĚJŠÍ HYBRIDY: NA ELEKTRINU I 100 KM

Nová generace hybridních systémů Mercedes-Benz zajišťuje kompaktním modelům, jako je hatchback nebo



Přes službu Mercedes me Charge mohou zákazníci využívat jednu z největších sítí dobíjecích stanic na světě.

sedan Třídy A, dojezd čistě na elektřinu až 79 km. V tomto ohledu vrcholný model GLE 350 de ujede podle normy NEDC dokonce až 106 km. To znamená, že podle dosavadní zkušenosti uživatelů aplikace EQ Ready mohou s moderními dobíjecími vozy Mercedes-Benz jezdit v naprosté většině případů na elektřinu a spalovací jednotku použít pouze výjimečně nebo při delších trasách.

Centově nejdostupnější jsou kompaktní modely, které mají společný základ v podobě výkonného benzinového motoru a silného elektromotoru. Jejich významnou konkurenční výhodou je nejen značný dojezd, ale také možnost rychlého dobíjení stejným proudem. Díky dobíjení výkonem až 24 kW se tak palubní akumulátory o kapacitě přibližně 15,6 kWh nabíjejí třikrát rychleji.

V praxi to znamená, že u wallboxu se v domácím nebo firemním prostředí díky výkonu 7,4 kW baterie nabije z 10 na 100 % za 1 hodinu a 45 minut, kdežto u dobíjecí stanice, například u supermarketu, se s pomocí stejnosměrného proudu a výkonu 24 kW akumulátor doplní z 10 na 80 % za



pouhých 25 minut. Kombinovaná spotřeba elektrické energie se pohybuje pouze mezi 14,7 a 15,5 kWh/100 km.

Kompaktní plug-in hybridní modely Mercedes-Benz vynikají nejen mimořádnou úsporností a ekologickým provozem, ale také dynamikou. Kombinace výkonného a pružného elektromotoru, rozumné hmotnosti a tradičně špičkové aerodynamiky umožňuje výhradně na elektřinu jet rychlostí až 140 km/h. Při plném využití potenciálu hybridní jednotky je nejvyšší rychlost 235 až 240 km/h podle modelu, zrychlení 0–100 km/h zvládnou vozy za 6,6 až 6,9 s.

Všechny hybridní modely jsou vybaveny 8stupňovou samočinnou dvouspojkovou převodovkou 8G-DCT a jsou schopné táhnout brzděný přívěs o hmotnosti až 1 600 kg. Ceny plug-in hybridních vozů Mercedes-Benz začínají na částce 989 780 Kč vč. DPH za provedení A 250 e, cena je shodná pro karosářské verze hatchback i sedan.

SNADNÉ NABÍJENÍ I VYÚČTOVÁNÍ: KARTA MERCEDES ME CHARGE

Díky službě Mercedes me Charge mají zákazníci značky snadný přístup

k jedné z největších sítí veřejných dobíjecích stanic na světě, která jen v Evropě zahrnuje přes 300 různých provozovatelů a dobíjecí body ve městech, na parkovištích, dálnicích nebo v nákupních centrech. Optimalizovaná navigace v elektromobilech značky Mercedes-Benz umožňuje zákazníkům snadné nalezení nejbližší volné zásuvky a platbu za její využití. Slouží k tomu karta Mercedes me Charge nebo aplikace Mercedes me, ať už v mobilním telefonu, nebo v palubním systému ve voze.

Zákazníci nemusí podepisovat separátní kontrakty s jednotlivými provozovateli. Stačí jedna rychlá autorizace a registrace platební metody, která otvírá cestu k výhodám integrovaného platebního systému s přehledným vyúčtováním. Každé dobíjení se zaznamenává automaticky, na konci měsíce je pak vystaven přehled odebrané energie a ceny. V České republice lze přes kartu Mercedes me Charge od roku 2019 využívat síť dobíjecích stanic společnosti PRE a od července 2020 také zařízení E.ON Drive.

Díky tomu je zážitek z jízdy elektrickými vozy Mercedes-Benz zcela unikátní. Tichá a komfortní jízda, mimořádná dynamika i bezpečnost a především velmi nízké provozní náklady dělají z elektrifikovaných modelů atraktivní nabídku pro firmy i soukromé uživatele.



Údaje o stavu baterie se v atraktivní podobě zobrazují na digitálním přístrojovém panelu.

Tipy pro malé a střední podniky

* SLUŽBY ZAHRNUTÉ V MĚSÍČNÍ SPLÁTCE:

1. Letní a zimní pneumatiky, pneuservis a uskladnění
2. Povinné ručení a havarijní pojištění (s 5% spoluúčastí / min. 5 000 Kč)
3. Dálniční známka
4. Garanční servis
5. Asistenční služba s náhradním vozem až na 10 dní
6. Silniční daň a rádiový poplatek
7. Pojištění GAP
8. Palivové karty se slevou na tankování (na vyžádání)

Volkswagen Passat Variant

1

2.0 TDI / 140KW / DSG / ELEGANCE

(za 9 990 Kč / měs. bez DPH / 36 měs.)*



Výbava: LED technologie osvětlení vpředu i vzadu | Multifunkční volant v kůži (s pádly) | e-Call | Navigace Discover Media s 8" displejem | Digitální rádiopřijímač (DAB+) | Příprava na We Connect a We Connect Plus | 3zónová klimatizace | Sedadla s bederními opěrkami | Airbagy řidiče a spolujezdce | 17" kola z lehké slitiny | Barva metalická stříbrná Reflex, černá Deep nebo šedá Mangan | Kožené čalounění, titanově černá Alcantara/Vienna

ŠKODA KAMIQ

2

1.0 TSI / 81 KW / DSG / STYLE

(za 6 179 Kč / měs. bez DPH / 60 měsíců)



Výbava: 16" litá kola | Infotainment Bolero 8" | Bi-LED přední světlomety a TOP LED zadní světlomety s animací | Climatronic – automatická dvouzónová klimatizace | Barva metalická dle výběru | Látkové čalounění černé Style | Bezpečnostní leptání skel (VIN) | Telematická jednotka | Povinná výbava | Černé probarvené díly na náraznících | Ambientní LED osvětlení červené | Dekorační lišty Latice Grey

CITROËN Berlingo

3

1.2 PURETECH / 81 KW / S&S L1 PLUS

(za 5 492 Kč / měs. bez DPH / 60 měsíců)



Výbava: ABS | Rádio | Klimatizace | Tempomat | Centrální zamykání | Dálkové ovládání | ESP | Mlhové světlomety | Indikace tlaku v pneu | Barva nemetalická bílá Banquise | Látkové čalounění černé | Bezpečnostní leptání skel (VIN) | Telematická jednotka | Povinná výbava | Objem přepravního prostoru 3,3 m³

ŠKODA SUPERB

4

COMBI 2.0 TDI / 140 KW 4x4, DSG STYLE

(za 10 549 Kč / měs. bez DPH / 36 měsíců)*



Výbava: Přední mlhová světla s LED diodami a funkcí Corner | Signalizace při parkování vpředu a vzadu | Parkovací kamera | Elektricky nastavitelná, sklápěná a vyhřívána venkovní zrcátka | 17" litá kola Stratos | Infotainment Amundsen s 8" navigací | Adaptivní tempomat | KESSY | Interiér Style s látkovými potahy | Elektricky nastavitelné sedadlo řidiče | Multifunkční volant

Doporučujeme nové modely

VOLKSWAGEN ID.3

Dlouho očekávaný elektromobil je prvním modelem značky Volkswagen vyráběným na základě platformy MEB. Ohromí především výbornou jízdní dynamikou a dlouhou výdrží baterie. Firma použitým technologiím věří natolik, že bude u tohoto modelu poskytovat záruku na baterie na osm let nebo na 160 000 ujetých kilometrů.



SEAT LEON

Čtvrtá generace tohoto katalánského šviháka je užší a delší než ta předchozí. Přichází na trh ve čtyřech variantách pohonu (benzín, nafta, CNC a plug-in hybrid). A za tmy vás navíc přivítá promítnutím pozdravu „Hola!“ na silnici.

KIA SORRENTO

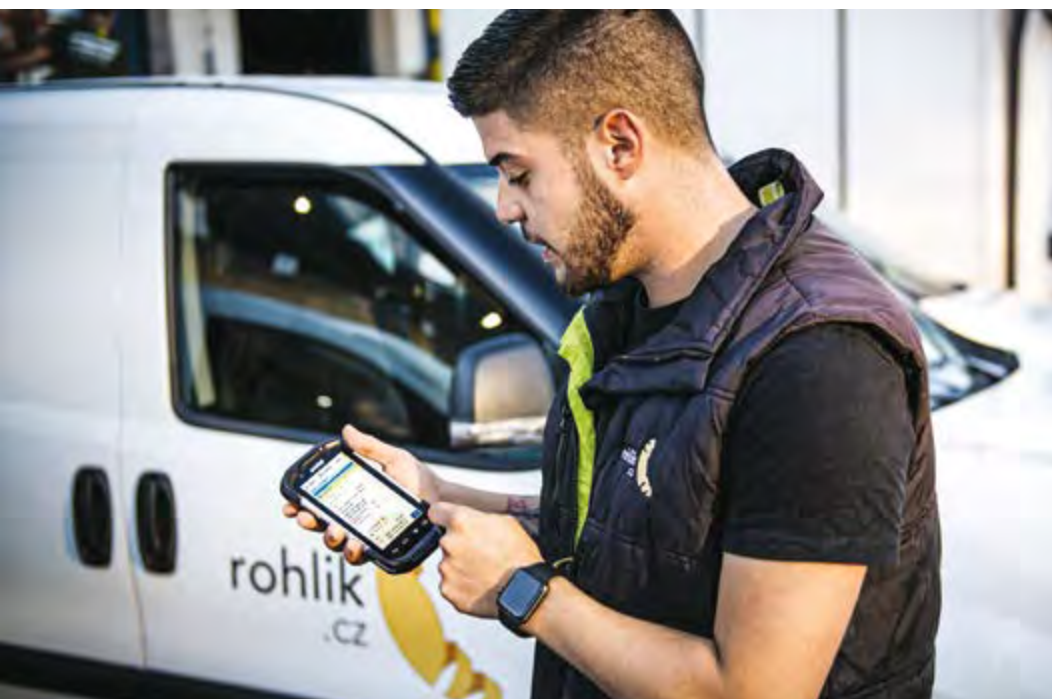
Rovněž čtvrtá generace tohoto populárního SUV se bude v Evropě prodávat pouze v hybridních verzích. Pohon všech kol bude volitelný, nově má auto speciálně vyvinutý jízdní režim Terrain Mode, který upraví chování systému pro jízdu v blátě, na sněhu nebo v písku.



Dobrý den, tady Ondra z Rohliku

Jindy pořádně rušná Evropská ulice je krátce po šesté ráno skoro prázdná. Mineme vokovický hřbitov a po naší pravé ruce se z mlžného oparu vyloupne okraj přírodní rezervace Divoká Šárka. My však odbočujeme doleva a sjíždíme do Liboce, kde má sklady online supermarket Rohlik.cz. LeasePlan pro něj zajišťuje nákup a servis rozsáhlé flotily aut a my si s jedním takovým dáme kolečko po zákaznících neboli routu.

Text Rudolf Král, **Foto** Václav Jedlička



U nakládací rampy nás vedle nablýskané dodávky ve firemních barvách vítá usměvavý sympaták Ondra. V mobilu už má stažený plán cesty a rovnou hlásí, že máme štěstí na trasu. Čeká nás projížďka malebným krajem okolo Berounky a vyhneme se průjezdu centrem Prahy. Nejdřív ale musíme do auta vybaveného i chladicím boxem naskládat několik desítek papírových tašek s nákupem. Teprve potom můžeme vyrazit k prvním zákazníkům do nedaleké Hostivice.



ROZVOZ ŘÍDÍ POČÍTAČ

Sotva vyjedeme z areálu skladů, chytíme kroupici vůz ploužící se líně úzkou jednosměrkou. Naštěstí na příští křižovatce odbočí do jiné ulice a cesta je volná. „Popeláři, autoškola, uzavírky ulic a klasické pražské zácpy, u kterých nikdy nevíte čas ani hodinu, i když mezi půl osmou a devátou ráno a čtvrtou a pátou odpoledne si jimi můžete být skoro jistí,“ vypočítává Ondra další brzdy, které ho nejvíc zdržují při rozvozu. Přesto k nějakým zásadním zpožděním dochází čím dál méně.

„Za ty čtyři roky, co v Rohliku pracuju, firma neuvěřitelně zdokonalila plánování a celý proces od nakládky po doručení. Všechno běží přes software,



ROHLIK.CZ

Český online obchod s potravinami byl založen v roce 2014. Nejprve působil pouze v Praze a Brně, posléze ale expandoval i do dalších měst, a do budoucna by měl pokrýt celou republiku.

Každé kolečko začíná naložením nákupu v centrálním skladu.



Vyrážíme něco po sedmé, kdy je na silnicích ještě volněji, a naštěstí míříme ven z Prahy.

trasy přiřazuje počítač a obvykle všechno sedí," pochvaluje si Ondra. Pokud přece jen nějaké větší zpoždění nastane, snaží se je Rohlík zákazníkům kompenzovat formou kreditů. Obvykle se rozváží do jedenácté hodiny večerní, ve speciálních případech, jako třeba o Vánocích, se to může ještě prodloužit. Expresní nákup musí být na místě do dvou hodin, běžný pak od čtyř do čtyřiaadvaceti.

ZÁKAZNÍK JE VŽDYCKY NA PRVNÍM MÍSTĚ

Blížíme se k Hostivici a Ondra vytáčí číslo prvních zákazníků: „Dobrý den, tady Ondra z Rohlíku, asi tak za dvě minuty vám přivezu nákup.“ Do dvou minut opravdu stavíme před rodinným



domkem s pěknou zahrádkou. Pro tašky si k brance přichází lehce rozčuchaná padesátnice v pyžamu, přes které má přehozený župan. O kus dál manžel kropí pěstěný trávník. Celé předání netrvá ani minutu. Když jsme zpátky v autě, zajímá nás, jestli existují nějakí typičtí zákazníci Rohlíku. „Nedá se to úplně jasně definovat," říká Ondra, „jsou mezi nimi bohatí lidé, matky s dětmi, ale třeba i důchodci. Pro ně máme speciální službu, kdy s nimi asistentka po telefonu probere, co chtějí nakoupit, a sama jim zboží přes internet objedná.“

Prozákaznický, osobní přístup a schopnost příjemné komunikace s lidmi považuje Ondra za vůbec to nejdůležitější, co musí kurýři zvládat: „Zájemce o tuhle práci na školeních jako první učíme, že zákazník je vždy na prvním místě.“ S každým dalším



TOMÁŠ ČUPR

(zakladatel a většinový majitel Rohlík.cz)

Začínal ve Velké Británii jako programátor, posléze zde spoluzaložil agenturu specializovanou na internetový marketing.

Po návratu do České republiky u nás rozjel úspěšné projekty Slevomat, DámeJídlo.cz a Rohlík.cz.



telefonátem a následným předáním nákupu se přesvědčujeme, že si náš průvodce tuhle zásadu opravdu vzal za svou. Odbavíme postupně paní s maličkým dítětem v náručí, rodinu se třemi odrostlejšími ratolestmi i chlapíka vzpamatovávajícího se po včerejší pánské jízdě s kamarády a maskujícího opuchlé oči slunečními brýlemi. Jednou dokonce proběhne předávka ve skoro futuristickém duchu, kdy Ondra zavolá zákazníkovi, ten mu na dálku mobilem odemkne branku a poté, co tam necháme nákup, ji stejným způsobem zase zamkne.

NENÍ TO NIC PRO LENOCHY

Ještě před polednem v Černošicích rozvezeme posledních pět dodávek a na zpáteční cestě přichází řeč i na práci samotných kurýrů. „Fungujeme jako smluvní partneři a sami si plánujeme směny, jak nám to vyhovuje. Já se snažím dělat velké bloky, třeba čtyři routy v kuse,“ popisuje Ondra. „Práce je tady pořád, takže když člověk chce jezdit

a vydělat si, tak může. Není to ale nic pro lenochy, protože jsme finančně ohodnocení podle toho, kolik rozvezeme.“

Kurýři si od firmy pronajímají auto, za které mají plnou zodpovědnost. Musí ho tedy po každé směně vrátit čisté a nepoškozené, pokud dostanou pokutu, platí si ji sami. „Já dostal za celou dobu, co pro Rohlík jezdím, dvě za rychlou jízdu a jednu za špatné parkování,“ směje se Ondra s tím, že ohledně parkování v centru jsou policisté většinou shovívaví. Dost možná to souvisí i se zvýšením společenské prestiže práce kurýrů Rohlíku v době koronavirové karantény. „Korona změnila přístup lidí k nám. Začali si služby, kterou jim poskytujeme, víc vážit. Mnohem častěji nám za doručení nákupu poděkují a jsou celkově milejší,“ uzavírá Ondra naše povídání chvíli před tím, než pojedeme vrátnicí a vrátíme se do skladu v Liboci.



Někdy přijde den, že se vám ven mezi lidi zrovna moc nechce a podobná služba je pro vás vysvobozením.



Ondra se sice sám označuje za impulzivního člověka, zvláště pak, co se nákupů týče, ale investici za milion a půl si přece jen chtěl nejdříve ověřit. K elektromobilům totiž u nás panuje pořád značná nedůvěra, kterou člověk těžko překoná, pokud s nimi nemá praktické zkušenosti. Naštěstí, stejně jako na klasická auta, i na elektromobily existují půjčovny a jedna, kterou Ondra našel ve Vídni, nabízela Teslu 3 za cenu srovnatelnou zhruba s půjčovným oktávky. Půjčil si ji hned na měsíc a nakonec si jednu pořídil i do své garáže.



důvodů,

proč si Ondřej Veis
pořídil na operativní
leasing Teslu

Pro společnost NMS Market Research, jíž Ondra šéfuje, zajišťuje LeasePlan financování firemních aut. Proto se na nás také její spoluzakladatel obrátil, když se rozhodl pořídit si v Česku stále dost netradiční elektrovůz značky Tesla. Byl naším prvním zákazníkem, který si Teslu pořídil, takže nás logicky zajímalo, co ho právě k téhle volbě vedlo. Probrali jsme to s ním během jedné projížďky ulicemi Smíchova, kde má NMS Market Research kanceláře.

Text Jiří Holubec, **Foto** Václav Jedlička

**DOJEZD
NENÍ PROBLÉM**

S Teslou klidně dojedete na jedno nabití z Prahy do Krkonoš a zpět, a i kdybyste na hory přijeli s vybitým akumulátorem, stačí noc ve standardní zásuvce a máte zase plnou baterii. Auto vám hlídání spotřeby samozřejmě usnadňuje. Pokaždé, když sednete za volant a zadáte do navigace cíl, naplánuje vám počítač automaticky cestu. Vytáhne si z paměti váš styl jízdy, vezme v potaz profil cesty a vypočítá vám jednotlivé etapy. Doporučí, kde byste se měli zastavit auto dobít, a ukáže vám předem i to, kolik procent baterie vám bude zbývat a kolik času u dobíječky strávíte. Nebojte se, že byste museli na benzínce nocovat. Superchargery, které instaluje sama Tesla, vás dokáží poslat zpátky na cestu za nějakých dvacet minut. Podobně fungují i vysokokapacitní nabíječky třetích stran, kterých je na evropských silnicích čím dál víc. Zkrátka, když si zvyknete na režim, že auto dobijíte pokaždé, když odpočíváte, nemáte problém.

**POŘÁD JEZDÍTE
NOVÝM AUTEM**

Tesla funguje na základě úplně jiné filozofie než standardní automobil. Je to vlastně takový počítač na čtyřech kolech. Hardware, který se u běžného auta vyjetím z prodejny začne ničit, až nakonec skončí na vrakovišti, je osekáný na minimum. Není tu převodovka ani výfuk, které byste opotřebili, do auta nelijete olej. Vlastně nejopotřebovanějším dílem jsou zde brzdové destičky, které si musíte nechat měnit po půl milionu kilometrů. Proč? Protože řídíte elektromobil, který automaticky sám brzdí, když sundáte nohu z „plynu“, a zároveň tím rekuperujete

VŠE OŠÉFUJETE PŘES MOBIL

Jste zvyklí se světem komunikovat přes mobil? V tom případě si to s Teslou užijete. Prostřednictvím aplikace můžete kontrolovat, ovládat a ladit vše. Od hlídání stavu baterie a analýzy spotřeby přes dálkové odemykání, nastavování teploty sedadel až po výkon motoru. Ondrova Tesla bez problémů zrychlí z nuly na stovku za pět sekund. Pokud vám to ale za ty peníze stojí, můžete si za dva tisíce dolarů dokoupit upgrade a stovkou pojedete ještě o vteřinu dříve.



energii zpět do baterie. Díky této mechanické jednoduchosti samotného vozu mohla Tesla přesunout pozornost na software, který ho ovládá. Ten zlepšuje v podstatě neustále a rovnou ho prostřednictvím aktualizací posílá do všech vozů. Večer doma zaparkujete, auto se samo synchronizuje s WiFi sítí, stáhne si aktualizace a ráno zjistíte, že se vám například aktivoval další pár kamer hlídajících okolí auta. Každé ráno vlastně nasedáte do nového, lepšího vozu.

OBEJDETE SE BEZ SERVISŮ A PRODEJEN



Přes mobil si zařídíte dokonce i koupi a servis vozu. Pro Teslu si nejedete do nějakého autosalonu, kde se vás zmocní protřelý dealer a vymámí z vás hromadu peněz za výbavu, kterou nepotřebujete. V případě Tesly to vlastně funguje podobně, jako když si kupujete písničky v iTunes. Otevřete stránku Tesla.com, vyplníte formulář, zaplatíte malou zálohu a čekáte, až vám auto přivezou. Stejně jednoduše probíhá i servis. S Teslou nejedíte na žádné garanční prohlídky a nemusíte vysedávat v čekárnách autoservisů. Když se vám třeba zdá, že auto vydává divné zvuky, otevřete aplikaci v sekci Údržba, kliknete na ikonku „noise or vibration“ a hlášení odešlete. Někdo z Tesly vám přes internet auto analyzuje, najde závadu, a pokud ji nedokáže online opravit, pošle k vám technika.



DOTAŽENOST DETAILŮ

Tohle auto rozhodně není pro někoho, kdo nemá důvěru k moderním technologiím, nebo pro někoho, komu není příjemné ovládání celého auta přes dotykovou obrazovku. Naopak pro člověka, který má rád technologie a nebojí se novinek, je to výborné auto. Vlastně spíš „platforma“ než auto, protože Tesla s celým konceptem neustále pracuje. Díky tomu, že jsou všechny vozy napojené na jejich online systém, mohou v budoucnu velmi lehce přejít na sdílení. Konektivita také zajišťuje další příjemné vychytávky, jako jsou premium účet na Spotify nebo Netflix, kterým můžete zabavit děti či sami sebe během čekání na čerpací stanici, v myčce nebo v zácpe.

AUTO JE ŠETRNÉ K ŽIVOTNÍMU PROSTŘEDÍ

Když se bavíme o Tesle a elektromobilech obecně, nelze nezmínit ekologii. Ondra při našem povídání rovnou přiznává, že ačkoliv se snaží co nejméně zatěžovat životní prostředí, nebyla to hlavní motivace, proč si Teslu koupil. Byla mu sympatická především svým vizionářstvím a úplně jiným uživatelským zážitkem, než jaký vám poskytne běžné auto. Pozitivně ale vnímá i to, že když už se rozhodl investovat do nákupu auta, koupil si takové, které je k planetě šetrné.



Polská Sahara

V národním parku u pobřeží Baltu vás čekají pohyblivé písečné duny a v okolí restaurace plné čerstvých ryb. Z Prahy je to autem něco přes osm hodin. Řízení už navíc není takový horor jako dřív, kdy byly polské silnice svou „kvalitou“ vyhlášené po celé Evropě. Teď do nich Poláci investovali miliardy eur a jejich úroveň se rapidně zlepšila.



Jsou tu značené turistické trasy, takže nehrozí, že byste zabloudili.



SŁOWIŃSKI PARK NARODOWY

Park má 186 km², vznikl rozhodnutím polské vlády v roce 1967 a po deseti letech byl pro svůj jedinečný ekosystém zařazen organizací UNESCO mezi světové biosférické rezervace. Vznikl na místě čtvrtohorního ledovce, který po sobě zanechal několik jezer (mezi největší patří Gardno a Łebsko). Díky vlnobití Baltského moře a mořským proudům, které sem přinášely písek, vznikla písečná zátoka poloostrova oddělená od moře.

Park je spíš placcka, takže si tělo znavené sezením v autě hned můžete protáhnout procházkou. Jsou tady značené cesty pro začátečníky i zkušené chodce. Celkem je k dispozici 140 kilometrů pěších tras, 30 kilometrů cyklostezek a 4 naučné stezky. Za jednodenní vstup do parku dáte 6 zlotých (kurz je kolem šesti korun za zlotý) plus uhradíte parkovné.

DUNY POHLTILY OSADY I LESY

Písečné duny se tu začaly tvořit díky silným přímořským větrům, přičemž nejvyšší z nich dosahuje výšky 42 metrů. Duny se každý rok přemístí zhruba o 9 metrů, takže když se říká, že jsou pohyblivé, není to nadsázka, ale realita. O tom, co všechno písek dokáže, svědčí fakt, že během let pohltil několik místních osad a ukrájel i kusy lesa. Stromy totiž nevydrží v písčitém základu odolávat poryvům větru, vyvrátí se a z dun vykukují jejich mrtvá torza. Zní to sice trochu děsivě, ale krajina má úchvatnou atmosféru. Připadáte si tu, jako byste se ocitli uprostřed surrealistického obrazu Salvadora Dalího.

Park představuje také ráj pro spoustu druhů ptáků. Setkat se tu můžete s více než dvěma sty šedesáti druhy opeřenců, kromě obligátních racků, labutí a kachen tu žijí i orel mořský, černý čáp, kolihy, volavky nebo jestřábi. Z ostatních zvířat se v parku vyskytují daňci, losi, hranostajové nebo psík mývalovitý a na pobřeží i tuleni a sviňuchy.

CO OCHUTNAT, CO NEMINOUT

Jako základna pro návštěvu parku slouží město Łeba, kterému se pro jeho dlouhé pláže říká i polský Karibik. Přístavní městečko u Baltského moře je plné podniků s bujarým nočním životem a konají se tu také trhy. Zamluvte si tu hotýlek a pochutnejte si na čerstvých rybách a mořských plodech. Na TripAdvisoru má mezi rybími podniky dobré hodnocení i pekárna a cukrárna Płotka, kde můžete posnídat. V přístavu se dá nalodit i na některou z výletních lodí.

Jestli se víc než o noční život zajímáte o historii, v národním parku na Mierzei Łebskiej v okolí Rąbki býval za druhé světové války německý polygon. Sloužil k testům raketových zbraní. Něco přes hodinku jízdy autem z Łeby, u města Ustka, jsou potom k vidění také Bunkry Blüchera z druhé světové války.

Dejte se d řepy

silák mezi kořenovou zeleninou

Zdravá sezonní kořenová zelenina, která sice v obchodech moc nestojí, ale v kuchyni z ní vykouzlíte luxusní jídla se zemitou chutí a výraznou barvou. Červená řepa se dá upravovat a následně konzumovat na spoustu způsobů. Zasyrova v salátu či jako smoothie, po tepelné úpravě pak vařená, pečená i nakládaná.

Původ červené řepy je podle všeho možné vystopovat někde ve Středomoří a v severní Africe. Její slávu pak po Evropě rozšířili především staří Římané, kteří ji používali jako jídlo i lék. Červené barvivo, které řepa v hojné míře obsahuje, se totiž v tradičním léčitelství spojuje například s obranou proti kornatění tepen a s podporou činnosti jater. Nehledě na to, že je v řepě spousta vitamínů a dalších pro tělo prospěšných látek.

SKVĚLE JI DOPLNÍ KOZÍ SÝR I MED

Syrová i vařená řepa se připravuje jako součást salátů, které můžeme servírovat samostatně nebo jako přílohu třeba k masu nebo zeleninovým placičkám. Řepa si dobře rozumí s kozím sýrem, vlašskými ořechy, piniovými semínky, rukolou, olivovým olejem, octem balsamico, trochou medu i s bylinkami. Dá se kombinovat i s cibulí a majonézou, jogurtem či zakysanou smetanou. Vaří se z ní i výborné polévky včetně klasického boršče.

NEZTRATÍ SE ANI V CUKRÁRNĚ

Překvapivě ji najdeme i ve sladkostech. Z jejího pyré si připravíte domácí zmrzlinu a fajnšmekři z nastrouhané řepy upečou dort, v němž její chuť dobře doplní kvalitní čokoláda. Ačkoli si u řepy většinou pochutnáváme jen na její rudé podzemní části, dají se konzumovat i povařené či podušené listy připravené na způsob špenátu. Možnosti využití téhle skvělé podzimní plodiny jsou opravdu nepřehledné. Záleží jen na vaší chuti a fantazii, co si z červené řepy doma připravíte.

CARPACCIO Z ČERVENÉ ŘEPY

Červenou řepu uvařte doměkka v osolené vodě. Uvařenou řepu oloupejte, pokrájejte na tenké plátky, které pokladete na talíř. Přidejte čerstvý kozí sýr, rukolu nebo lístky bazalky. Jako dresink si připravte směs olivového oleje, octa balsamico a trochy medu. Podle chuti můžete dodat piniová semínka nebo vlašské ořechy.

POLÉVKA Z ČERVENÉ ŘEPY

Oloupanou a pokrájenou červenou řepu vařte s vývarem (vegetariáni mohou použít zeleninový) do změknutí. Pak vše rozmixujte tyčovým mixérem, pro ochucení přidejte kokosové mléko a ještě pár minut povařte. Na talíři ozdobte zelenými bylinkami podle chuti a lžící zakysané smetany pro zjemnění.

ŘEPOVÉ RIZOTO

Červenou řepu uvařte doměkka v osolené vodě a po vychladnutí rozmixujte na hrubší kaši. Rýži na rizoto osmažte v hrnci na olivovém oleji a zalijte vínem, které necháte vyvařit. Postupně přilévajte horký vývar a pomalu vařte a míchejte, dokud rýže nezměkne. Potom sundejte hrnec z plamene a přimíchejte do rýže máslo, strouhaný parmezán, rozmíchejte a nakonec přidejte rozmixovanou řepu a pár kapek citrónové šťávy. Ozdobte piniovými oříšky nebo nasekanou petrželkou.



Červená řepa se jí i ve vesmíru. Nebo se to tedy minimálně jednou stalo, když kosmonauti Apollo Sojuz pohostili své americké kolegy na palubě vesmírné lodi borščem.





Elegantní kožený batoh
parádně ladí s hnědým
puloverem a šedivými
bavlněnými chinos.



Městský styl

Obečně nemá městský casual styl žádná pravidla a dává vám volnost v tom, jaké kousky si oblečete a obujete. Taková míra svobody v sobě ale zároveň skrývá značné riziko, že svůj outfit překombinujete a budete vypadat jako kašpar. Přinášíme pár tipů, jak se tomu vyhnout.

Nejdříve byste si v souvislosti s tímhle stylem oblékání měli ujasnit, v čem se cítíte dobře a pohodlně. Nejde ani tak o fyzický pocit, samozřejmě že nebudete chodit v nepadnoucích kalhotách nebo v botách, které vás tlačí. Řeč je spíše o vnitřním pocitu, o přesvědčení, že vaše oblečení odráží a podtrhuje vaši osobnost.

UVOLNĚTE SE, PROSÍM

V rámci městského stylu se v zásadě můžete vydat třemi různými směry – sportovním, ležérním a elegantním. Volte podle svého věku, postavy i naturelu a samozřejmě také podle toho, jaký máte v daný den program. Jakmile si ale vyberete, měli byste se pokud možno držet jednoho směru a jednotlivé části oblečení a obutí příliš nekombinovat.

Zrovna tak se vyplatí určitá umírněnost a střídmost při výběru barev. Zapomeňte na divoké kontrasty a zářivé barvy, zvláště na podzim spoléhejte spíše na méně křiklavé tóny a jejich harmonické sladění.

Ani v případě takto svobodomyslného módního stylu byste neměli podceňovat kvalitu materiálu, z něhož je oblečení ušito, jeho zpracování a střih. Kvalitnější kousky totiž i po mnoha praních drží původní tvar a nedochází u nich v takové míře k vyblednutí barev. Stejně tak se vyplatí věnovat pozornost volbě módních doplňků. Batohů, kabel, pásků, šátků, šál, čepic či rukavic. Prostě všeho, co na závěr dodá vašemu outfitu náležitý šmrnc.

Sportovně laděná kombinace černé parky s kapucí, kalhot nad kotníky a světlých sportovních tenisek s vysokou platformou.



Nezapomeňte perfektně sladit boty a módní doplňky.

4 Dárky pro vaše nejbližší

Slibujete si každý rok, že příště už vánoční dárky nakoupíte v předstihu a nebudete to zase honit na poslední chvíli? Třeba vám tentokrát pomůžeme tohle předsevzetí splnit. Přinášíme pár tipů na věci, které udělají radost manželce, dětem i rodičům a nakoupíte je snadno přes internet.

Text Rudolf Král



PRO MANŽELKU chytré hodinky Samsung Galaxy Watch Active

Ultralehké, elegantní a vodě odolné chytré hodinky mají všechny důležité funkce včetně monitorování denní i spánkové aktivity a dlouhou výdrž na jedno nabití. Díky rozmanitým variantám designu ciferníku mohou fungovat jako slušivý doplněk na běhání, pracovní schůzku i romantickou večeři.

» datart.cz, 3 990 Kč



PRO MÁMU prsten Modesi

Ani dámy v letech se nemusí bát nosit moderní a odvážné šperky. Příkladem budiž tento stříbrný (ryzost 925) designový prsten se zirkony, černým smaltem a rhodiovaným povrchem.

» modesi.cz, 2 690 Kč



PRO TÁTU košile na míru

Dokonale padnoucí košile, před jejímž ušitím vašemu tátovi krejčí vezme míru, vybere s ním barvu, látku, nitě, knoflíčky i všechno ostatní. Bude tak mít nejen úžasný kus do svého šatníku, ale i zážitek na celý život.

» portamento.cz, lepremier.cz, manemo.cz, okolo 3–5 000 Kč



PRO DĚTI dron Syma X5UW

Krásný, mrštný a snadno ovladatelný dron s barometrem a kompasem. Kamera s rozlišením 1 Mpx (720 px) přenáší obraz online na obrazovku vašeho telefonu a zároveň jej zaznamenává na vloženou paměťovou kartu. Pro začátečníky se hodí automatický start a přistání, pokročilejší uživatelé ocení možnost plánování trasy a 3D akrobacie.

» rcprofi.cz, 1 749 Kč



CarTec Group, a. s., je skupinou autorizovaných dealerství zabývajících se prodejem a servisními službami spojenými s vozy značek BMW, MINI, Rolls-Royce a motocykly BMW Motorrad. Společnost má více než patnáctiletou tradici a zakládá si na svém rodinném přístupu a vysoké orientaci na spokojenost zákazníka.

Jednotlivá dealerství najdete v **Praze, Liberci, Ostravě, Olomouci**. Letos přibyl do skupiny i nový autorizovaný servis v **Brně**, který v této jihomoravské metropoli nabízí své služby spojené se servisem značek BMW a MINI již přes půl roku.

Svou expanzi nedávno zažil showroom CarTec Praha, který se přestěhoval do sousedních rozsáhlejších prostor a výrazně se rozrostl. „Je to rozhodně velká změna pro nás samotné i pro klienty,“ říká Karel Kadlec, majitel CarTec Group. „Máme díky tomu násobně větší servisní možnosti, než tomu bylo v původním místě. Podstatně jsme zvýšili kapacitu pro mytí vozidel. Těší mě, že nové prostory přinášejí výrazně větší komfort a luxus právě pro klienty, kteří nás v Praze navštěvují,“ dodává.

Důraz na klientův komfort vychází z hesla „**Rozdíl je v přístupu**“, ve kterém je obsažena celá filozofie skupiny CarTec

Group. „Chceme, aby se u nás klienti cítili jako doma, aby tady vždy našli příjemnou atmosféru a dokonalé služby. Na to se budeme i nadále zaměřovat, to je naše rodinné stříbro, naše DNA,“ říká Karel Kadlec. „Souvisí to s tím, že CarTec vznikl jako malá rodinná firma v Ostravě, a ten rodinný punc si v sobě nese neustále. I když místo původních čtrnácti zaměstnanců je nás dnes kolem tří stovek napříč celou republikou. Když jsme v roce 2003 začínali, znali jsme každého našeho zákazníka. Tehdy jsme za rok prodali 80 aut. Dnes jich prodáváme 1 500 a osobně už každého kupujícího znát nemůžeme, ale přesto jsou pro nás všichni na prvním místě,“ dodává majitel společnosti.

Za pár uplynulých měsíců získalo budování dobrých vztahů se zákazníkem pro většinu firem ještě větší důležitost. „I z toho, co jsme v první půlce roku 2020

prožili, si naštěstí můžeme vzít to dobré. Vidím v tom určitou šanci pro sebeocistu a zamyšlení nad tím, jak dál, co bude následovat. Třeba zvyšující se důležitost moderních technologií a digitální komunikace, což určitě ocení i samotní zákazníci. Nicméně našeho segmentu se úplná digitalizace dotkne spíš okrajově, protože většina klientů chce individualizovaná auta, chtějí si sáhnout na vybranou kůži, chtějí si nechat poradit, prozkoumat techniku, chtějí se poradit přímo se „svým“ servisním technikem apod. To si myslím, že zůstane i nadále,“ uzavírá Karel Kadlec.

Služby spojené s prodejem a servisem vozů můžete i nadále využívat v daném městě, které je zrovna vám nejbližší. Více z každodenního života CarTec Group najdete na sociálních sítích, kompletní nabídka služeb včetně online katalogu vozů je k dispozici na www.cartecgroup.com.

Vyzkoušejte si, jak vám to dneska pálí

$$\text{1 člověk} + \text{1 člověk} + \text{1 člověk} = 6$$

$$\text{1 člověk} + \text{1 auto} + \text{1 auto} = 14$$

$$\text{3 lidé v autě} + \text{3 lidé v autě} + \text{3 lidé v autě} = 120$$

$$\text{1 člověk} + \text{1 auto} + \text{3 lidé v autě} = ??$$

Křížovka

	ZELENINOVÝ POKRM	OŠATIT		DOBRO-MYSLNÝ	NEDOBRÁ		ŘÍMSKY 4	NEVZNĚT-LIVÝ	KUSY LEDU
ŠVÉD. SÍDLO			CITO-SLOVCE BZUČENÍ			ANGLICKY INKOUST TYP PŘÍBLIŽO-VACÍHO MAJÁKU			
ETIOPSKÉ SÍDLO			MUŽSKÉ JMÉNO (2. 10.) MALÉ MĚSTO						
1. DÍL TAJENKY							OSOBNÍ ZÁJMENO TAHLE		
OTÍRÁNÍ					JUBILEJNÍ VYSILÁNÍ				MINISTR
	OHON	DŮLNÍ DÍLO KE SPOUŠTĚNÍ MATERIÁLU SHOZENÝ PAROH				JAPONSKÁ ŘEKA PŘEZDÍVKA E. GUEVARY			
NĚMECKÝ VÝCHOD				POVZDECH TELEFONNÍ ZKRATKA			DOVED-NOST ZAVÁŘENINA		
2. DÍL TAJENKY									
ITAL. SÍDLO						ANGLICKY ANNA			
SEVERO-ZÁPAD			PŘEDLOŽKA S 2. PÁDEM			PÍSMENO ŘECKÉ ABECEDY			NÁPOVĚDA: LO, ED, SYP, ABE, AOSTA, TTO, ILS, EMIN

VÝSLEDEK KVÍZU A TAJENKA

Pokud nám do 31. 12. 2020 zašlete správné znění tajenky nebo výsledek kvízu na e-mailovou adresu info.lpcz@leaseplan.com, zařadíme vás do losování o brýle pro virtuální realitu.

Lehké

		4	7	6			2	
	6			1	2	4		9
2	7	9		3		1	8	6
6					1		5	8
4	3	8		5			6	
5	2	1						
	4	6	9	8				
7			1	2		8		4
9	8		4	7	3	6	1	5

Střední

9							7	
	2	7			4		3	
			2			8		
5		4			3		6	
	7	3				1		
		1		2	5	4		
		5	6	9			2	
7		9	4		2			
6	1		3					8

Těžké

					6			
		8		4	2			
	6		5			8	2	4
					9		4	
			8					7
						9		2
6								
			2					
5					3	2	9	6
3	7		4					1



JSME ZDE PRO VÁS.

Rodina CarTec.



CarTec Group

OSTRAVA | OLOMOUC | PRAHA | LIBEREC | BRNO

www.cartecgroup.com

Nový Tiguan

Zážitek z každé jízdy



Nový Volkswagen Tiguan je jedinečný v každém detailu. Ikonické SUV s mimořádnými jízdními vlastnostmi Vám nově nabízí světlomety IQ.LIGHT LED Matrix, bezdrátový App-Connect nebo přirozené hlasové ovládání. Brzy i ve verzi Plug-in Hybrid!



Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ modelu Tiguan: 4,5–5,8 l/100km, 119–139 g/km.
Fotografie je pouze ilustrativní a vyobrazený model může obsahovat prvky příplatkové výbavy.

volkswagen.cz/Tiguan