

Tour de Fleet jako barometr trhu

Na Masarykově okruhu v Brně se ve čtvrtek 21. dubna 2016 odehrál úvodní podnik seriálu odborných setkání o pořízování a správě firemních vozových parků Tour de Fleet 2016. Zároveň byla tato akce prvním testovacím dnem ankety Hankook Firemní auto roku 2016, jež je součástí ALD Automotive Fleet Awards. V krásném slunečném dni si atmosféru Dne s Fleetem užívalo téměř 200 hostů, zástupců českých společností nejrůznějších odvětví.

Do areálu brněnského automotodromu se Den s Fleetem vrátil po sedmi letech a byl to návrat více než úspěšný. Zájem manažerů o novinky v oblasti automobilismu a fleet managementu se projevil jak na účasti na prezentacích a odborných přednáškách, tak na počtu testovacích jízd. Hosté Dne s Fleetem měli poprvé o motivaci navíc, neboť své testy aut mohli zaznamenat na testovací karty, které budou na podzim předmětem slosování o osobní automobil v hodnotě 350 000 Kč. Auta, která jednotlivé zúčastněné značky přivezly, tak byla v odpoledních hodinách v neustálé permanenci; občas se stávalo, že na některých stáncích nebylo „ani kolo“. Předběžným odhadem lze hovořit o šesti až sedmi stovkách testovacích jízd.

Zajímavostí brněnské akce bylo i slavnostní defilé automobilů nominovaných do ankety Hankook Firemní auto roku 2016. Automobily, které byly v Brně již k dispozici, obkroužily po Masarykově okruhu dvě čestná kola a zahájily tak symbolicky letošní anketu. Za jejich volanty seděli převážně porotci stočlenné manažerské poroty, pro které to byl také zajímavý zážitek. Kdy se vám poštěstí projet si například závodní okruh v lehkém užitkovém automobilu?

Tak, jak je tomu již tradicí, patřil dopolední program prezentacím a přednáškám. Po úvodu, který obstaral ředitel vydavatelství Club 91, s.r.o. Martin Mensa, se na řečnickém pódiu postupně vystřídali Marek Píchal ze společnosti Ford Motor Company, Marek Trešl ze společnosti Hyundai Motor Czech, Tomáš Friedel zastupující společnost LeasePlan Česká republika, Richard Plos, šéfredaktor magazínu FLEET Firemní automobily, a Vít Baldík ze společnosti RWE, a.s.

Odpolední část se pak již nesla v duchu intenzivního testování vozidel i diskuzí na stáncích partnerů akce, kteří zde prezentovali hostům Dne s Fleetem své produkty a služby. Ještě půl hodiny před oficiálním ukončením akce byl na parkovištích a výstavních plochách čilý ruch, což svědčilo o tom, že hosty letošní první Den s Fleetem zaujal. Možná i z toho důvodu, že velká část z nich byla na této akci vůbec poprvé.

Marek Píchal, Ford Motor Company, s.r.o.

Marek Píchal prezentoval nabídku značky Ford jako komplexní systém produktů a na ně navázaných služeb, které jsou výrazně orientovány právě na firemní klientelu. „Máme speciální aplikace, které jsme schopni poskytnout našim klientům v oblasti poradenství a jsme schopni modelovat nejlepší variantu využití vozového parku, popřípadě jednotlivých modelů. Také umíme zkalkulovat provozní náklady včetně pojištění či pohonných hmot.“ V souvislosti s tím upozornil Marek Píchal také na produkt Ford Garant: „Jedním z nejdůležitějších témat dneška je budoucí hodnota vozidel, kterou také umíme odhadnout, a jsme schopni díky tomu garantovat klientům některé budoucí výkupy. Právě proto rozjíždíme projekt Ford Garant.“ Technicky laděných témat byla v prezentaci Marka Píchala celá řada, od hybridního pohonu, který byl představen u modelu Mondeo, přes sportovní vozy jako Focus RS či Mustang až po systém pohonu všech kol. „Ford je zaměřen výrazně na jízdní

	Zlatí partneři:	Stříbrní partneři:	Bronzoví partneři:
Hlavní mediální partneři:	Odborný garant:	Mediální partneři:	

vlastnosti, a také proto vyvinul svůj vlastní systém AWD,“ upozornil Marek Píchal, který se dále pochlubil i novým produktem, kterým je prémiová řada Vignale. „Verze Vignale je naší vlajkovou lodí. Říkám pouze Vignale, protože ji nebudeme nabízet jen pro Mondeo, ale následně také pro S-Max a nový model Edge.“ Marek Píchal hovořil také o užitkových vozech, zejména o specializovaných Transit Centrech, o novém konceptu dealerství s názvem Ford Store a řadě dalších služeb a nabídek, které má dnes „modrý ovál“ pro své zákazníky připraveny.

Marek Trešl, Hyundai Motor Czech, s.r.o.

Marek Trešl, produktový manažer značky Hyundai na našem trhu, prezentoval současnou modelovou nabídku a upozornil nejen na prodejní, ale i trvalý technologický vzestup značky. „Hyundai se stává silným hráčem na poli nejmodernějších automobilových technologií,“ uvedl Marek Trešl a dokladoval toto tvrzení na řadě příkladů, například na systému autonomního brzdění, nové hybridní technologii a podobně. Sílu značky dokladuje i její šíře nabídky, která v případě Hyundai sahá od malého modelu i10 až po velký prémiový sedan Genesis a obsahuje také pestrou nabídku modelů SUV či v současnosti výrazně posílenou oblast užitkových automobilů. Na oblíbeném modelu i20 Marek Trešl ilustroval, jak současná auta povyrosla, když jeho rozvor 2570 mm je delší, než tomu bylo u Škody Octavia první generace, která měla hodnotu 2511 mm. Dále se Marek Trešl zmínil o jednotlivém prvku všech vozů Hyundai, kterým je velmi bohatá výbava již v základní verzi každého modelu. Sílu značky v oblasti vozidel kategorie SUV ještě zvýšil na podzim loňského roku nový Tucson, který dělá značce velkou radost: „Tucson se stal mezi zákazníky SUV obrovským prodejním hitem zejména díky atraktivnímu designu, velmi prostornému interiéru i velké nabídce pohonných jednotek.“ Marek Trešl se dále věnoval také novému modelu Santa Fe, včetně prodloužené verze Grand Santa Fe, který si mohli návštěvníci brněnského Dne s Fleetem vyzkoušet v domácí premiéře, a nezapomněl ani na zcela nový hybridní a elektrický model Ioniq či dodávkový H350.

Tomáš Friedel, LeasePlan Česká republika, s.r.o.

Tomáš Friedel ze společnosti LeasePlan se věnoval problematice operativního leasingu, ovšem nikoli z hlediska financování, ale z hlediska provozní efektivity, tedy Total Cost of Ownership. Upozornil, že LeasePlan dnes stále více sází na konzultační služby, které mají za cíl pomoci klientům provozovat svá auta co nejefektivněji. „Máme nové oddělení konzultačních služeb, které ze vzorku našich vozidel v provozu, kterých je aktuálně 20 000, získává cenná data, a na jejich základě se poté snaží pomoci klientům, aby byl jejich vozový park co nejefektivnější.“ Jak dále Tomáš Friedel upozornil, v loňském roce provedli u LeasePlanu 55 konzultací během kterých identifikovali úsporu v kumulované výši 71 milionů korun. Celkem 42 klientů pak doporučení LeasePlanu využilo. Tomáš Friedel poté definoval čtyři oblasti, které musí každý řešit, pokud nechce za svá auta utrácet zbytečně mnoho. Jsou to: výběr vozidel, plánovaná doba a nájezd, správa nákladů na pohonné hmoty a způsob užívání vozidel. „Správným výběrem vozidla to všechno začíná, je potřeba domyslet řadu věcí, například, kolik najíždí kilometrů, jestli to bude naftová, nebo benzinová verze, zda potřebujete sedan nebo kombi, jak budete vozidla nakupovat a tak dále,“ upozornil Tomáš Friedel a na řadě dat a příkladů ilustroval, jak se chovají jednotlivé položky TCO. Zajímavou informací bylo, že dnes řada klientů díky znalosti toho, jak operativní leasing funguje, již při zadání poptávky pouze definuje potřebný roční kilometrický proběh a nechává na leasingové společnosti, aby jim vybrala optimální kalkulaci s optimální dobou pronájmu tak, aby byly náklady co nejvýhodnější.

 <p>Brno, 21. dubna 2016</p>	<p>Zlatí partneři:</p>   	<p>Stříbrní partneři:</p>             	<p>Bronzoví partneři:</p>   
	<p>Hlavní mediální partneři:</p>  	<p>Odborný garant:</p>  	<p>Mediální partneři:</p>            

Richard Plos, Club 91, s.r.o.

Richard Plos, šéfredaktor magazínu FLEET Firemní automobily, se ve své prezentaci zaměřil na vybrané automobilové novinky, které by se měly v průběhu roku 2016 objevit na trhu. Ještě předtím se však zamyslel nad tím, proč je dobré automobilové novinky sledovat. „Při jednom z rozhovorů pro magazín Fleet jsem navštívil velkou společnost, která právě podepsala kontrakt na dodávky několika set vozů nižší střední třídy. Jak se ukázalo, koupili právě končící generaci tohoto modelu, přičemž se domnívali, že nový model bude jen mírný facelift. Ve skutečnosti se již dva měsíce od podepsání smlouvy začala prodávat zcela nová generace na nové, modernější platformě, takže si vlastně nakoupili auta, jejichž výroba končila.“ Jak Richard Plos upozornil, samotný nákup výběhového modelu není problémem, problémem je, když o tom zákazník neví. Pokud odpovídá tomuto faktu cenová nabídka a další parametry a očekávání, je vše v pořádku, protože je třeba kalkulovat s nižší zůstatkovou cenou a dalšími aspekty. „Pokud zakoupíte auta na samém konci jejich životního cyklu a hodláte je provozovat šest let, pak hrozí, že budete odprodávat vozidla nikoli jednu, ale dvě generace stará, neboť v době, kdy auta ukončujete, již bude i jejich nástupce na konci své výroby a bude medializován nový model.“ Richard Plos dále upozornil na to, že na jednu stranu nabízejí nové modely oproti předchůdcům většinou lepší výbavu a prakticky vždy vyšší bezpečnost, nicméně na druhou stranu v otázce nabízených motorů nemusejí současné downsizingové trendy nebo nástup aditivovaných filtrů leckomu vyhovovat, takže dokud to tedy jde, volí starší, výběhový model. Následně provedl auditorium přehledem vybraných novinek pro letošní rok utříděných podle systému, kterým jsou vozidla zařazována do ankety Hankook Firemní auto roku.

Vít Baldík, RWE, a.s.

Vít Baldík, fleet manažer společnosti RWE, se zaměřil na možnosti financování vozových parků. Upozornil, že co je dobré pro jednoho, nemusí být vhodné pro druhého, protože záleží na celé řadě faktorů. Uvedl čtyři hlavní možnosti, které zahrnují operativní leasing, finanční leasing, úvěr a využití vlastních kapitálových prostředků. K jednotlivým formám financování uvedl řadu informací pro i proti. K využití vlastního kapitálu mimo jiné poznamenal: „U vlastního kapitálu je výhodou, že podnik nezadlužuje a poměr dluhů k majetku může v budoucnosti výrazně ovlivňovat mé nákladové úroky. Také mi tato forma dává možnost s tímto majetkem volně nakládat. Nevýhodou je nutnost vydat vlastní kapitál, což může významně ovlivnit cash flow společnosti. A tím, že vozidla vlastním, nesu také určitá rizika, například výkyvy v zůstatkových hodnotách.“ V případě úvěru Vít Baldík zdůraznil, že jsou úroky z úvěru daňově uznatelným základem, což je výhoda, zatímco fakt, že je třeba úroky platit, je nevýhoda. „Operativní leasing má výhodu rovnoměrně rozloženého cash flow do jednotlivých let a splátky jsou daňově uznatelným nákladem. Další výhodou mohou být vyšší slevy nasmlouvané leasingovou společností na automobily i služby. Nefinancují celé auto, ale pouze rozdíl mezi kupní a zůstatkovou hodnotou vozidla. Nevýhodou je například to, že vozidla nevlastním a musím žádat o každý zásah do vozidla leasingovou společností.“ U finančního leasingu Vít Baldík upozornil na nutnost plnění určitých zákonných požadavků, aby byly splátky daňově uznatelné. Na závěr pak shrnul, že jako nejlepší forma financování se jemu osobně jeví při zahrnutí všech pro a proti a při stejných vstupních parametrech (cena vozidla, úroky...) operativní leasing.

Den s Fleetem Brno na Sport 5:

Premiéra: 5.5. v 18:50

Reprízy: 5.5. ve 22:55, 6.5. v 9:50, 7.5. v 17:05, 8.5. ve 23:05

	Zlatí partneři:	Stříbrní partneři:		Bronzoví partneři:
Hlavní mediální partneři:	Odborný garant:	Mediální partneři:		

Příští akce:

Den s Fleetem 2016 - Most

Celostátní setkání manažerů pro pořízování a správu vozových parků a dodavatelů odvětví

Datum konání: 26. května 2016

Program od 9:30, registrace od 8:30

Centrum bezpečné jízdy – Polygon Most

Hořanská cesta 205

434 01 Most

www.autodrom-most.cz

On-line registrace hostů i partnerů na www.ifleet.cz

Pro případné další informace, prosím, kontaktujte:

Martin Mensa

managing director

Club 91, s.r.o.

5. května 9

140 00 Praha 4

Tel.: +420 261 221 953

Fax: +420 241 403 333

E-mail: martin.mensa@club91.cz

www.club91.cz

www.iFLEET.cz

www.Pneuvrevue.cz

www.Truck-Business.cz

www.FleetAwards.cz

 <p>Brno, 21. dubna 2016</p>	Zlatí partneři:	Stříbrní partneři:	Bronzoví partneři:
	   HYUNDAI	            	   
Hlavní mediální partneři:  	Odborný garant:  	Mediální partneři:            	