

volvista
řídí srdcem



Auto Prilbonica

VOLVO MÁ
NOVÝ **DOMOV**



VÁŽENÍ PŘÁTELÉ,

první řádky letošního magazínu Volvista nemůžeme věnovat ničemu jinému... Otevřeli jsme nový, velký a nejmodernější autosalon Volvo. Název Auto Průhonice zůstal, jinak je ale ve všech ohledech zcela jiný.

Nechali jsme na jeho realizaci a stavbě kus života, byly to pro nás obrovské nervy a přes nemalé komplikace, časové i finanční, kdy se ukázalo, že Česká republika je v procesu schvalování staveb někde daleko za banánovými republikami, jsme v srpnu otevřeli.

Než se tak stalo, prožili jsme nespočet bezesných nocí, kdy jsme v mysli procházeli stavbou a ladili detaily, jak, co a kde by mělo být, stát a fungovat. A poté jsme nespočetkrát měnili projekt, aby vše bylo dokonalé. Po letech příprav a realizace máme otevřeno. Jsme šťastní a spadl nám obrovský kámen ze srdce!

Stejně tak ale víme, že to není o tom, jak je naše dealerství krásné, velké, pro zákazníky i zaměstnance komfortní, ale jak bude fungovat. Jestli se z našeho nového autosalonu stane centrum Volva v Praze, v republice. Jestli náš servis bude tak dokonalý a rychlý nebo ještě rychlejší... Jestli přesvědčíme zákazníky, že u nás najdou absolutně vše, co potřebují, po čem touží a co je osloví, ve špičkové kvalitě. Protože s takovou ambicí jsme náš autosalon stavěli. Být nejen největší, nejmodernější, ale jednoduše nejlepší, cokoliv si pod tím představíte.

Proto pokračujeme dál, spouštíme spoustu nových věcí, které by zákazníkům, životnímu prostředí i rychlosti odbavení měly pomoci... O tom všem se za pár okamžiků dočtete.

Představíme vám také prostřednictvím stávajících modelů Volvo XC40 či V90 novinky týkající se pohonu, resp. faceliftu vně i uvnitř vozů. V rozhovorech s našimi zákazníky a volvisty se dozvíte o herci Marku Taclíkovi, že je to plachý muž toužící po tichu. Od psycholožky Ivy Moravcové zase získáte doporučení, že je dobré občas lelkovat – a díky tomu nevyhořet. S volvistou a urologem Petrem Holým probereme pitný režim, jeho vášeň pro myslivost i pendlování mezi Londýnem a Prahou. A s designérem Michalem Froňkem zase jeho touhu navázat na unikátní automobilovou tradici a postavit se, jako i čeští hrdinové v roce 1949, na start legendárního závodu Le Mans.

K přání dobrého počtení si dovolíme připojit i přání, chcete-li prosbu, abychom my všichni čelili zvláštnostem doby s ratiem, selským rozumem – a pokud možno i klidem a nadhledem.

Tahle malá mrcha nás nesmí zlomit.

Budte zdraví!

Karel Stolejda a Martin Veselý,
spolupřítelé Auto Průhonice a. s.

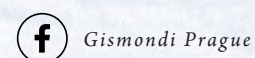
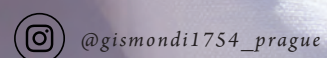


GISMONDI

Dedalo 2020 collection

Boutique Prague | Pařížská 4, Praha 1 | Tel.: 222 211 192

GENOVA PORTOFINO MILANO SANKT MORITZ LONDON ST.BARTH ATLANTA Neiman Marcus BAL HARBOUR Neiman Marcus BOCA RATON Neiman Marcus FORT LAUDERDALE Neiman Marcus



NEPŘEHLÉDNĚTE

6

NOVINKY

Aktuality ze světa Volvo – o elektrice, designu i klimatickém plánu.



8

VOLVO XC40 T5

„Je naprosto famózní,“ říká prodejce Ruda Estoril z Auto Stodůlky.



10

ROZHOVOR

Michal Froněk – architekt a designér studia Olgoj Chorchoj, jehož koníčkům teď vévodí příprava na Le Mans Classic, kde bude pilotovat vůz Aero Minor.



14

APLIKACE

Jak souvisí update aplikace Volvista a skutečnost, že se stáváme "paper free" společností? Dozvíte se to i mnohem víc. Co všechno jsme v aplikaci vylepšili, co znamená paper free a jak funguje video servis?



16

VOLVO V90 CROSS COUNTRY

Facelift, zn. decentní.

20

MAREK TAČLÍK

S Markem jsme vyrazili na kole do pivovaru. A tam jsme ho vyzpovídali. Potřebuju jen ticho, říká.



24

PANÍ VOLVO

Dnes již bývalá generální ředitelka Volvo Car Czech Republic Šárka Heyna Fuchsová hodnotí nejen své letité působení v Česku.

42

ZÁRUKA

Nový program doživotní záruky na originální náhradní díly CUSTOMER LIFETIME PARTS WARRANTY představuje vedoucí servisu Auto Průhonice Martin Augustín

44

ROZHOVOR

Petr Holý je urolog, který ordinuje střídavě v Londýně a v Praze. Vášnivý nimrod, motorkář a taky volvista.

48

volvista e-shop

Jste milovník, fanoušek a majitel vozu Volvo? Nakupujte u nás.

50

ROZHOVOR

Krizová HR manažerka Iva Moravcová vypráví o tom, jak je dobré někdy lelkovat, a díky tomu nevyhořet. A také o tom, jak pečuje o naše zaměstnance.

54

ZDRAVICE

Sešly se nám gratulace a přání od našich zákazníků, volvistů.



TIRÁŽ

NOVINKY

AKTUALITY ZE SVĚTA VOLVO

Ještě čistší vzduch ve vozech Volvo

Volvo Cars představuje ve svých vozech prémiovou technologii z kvalitativního vzduchu, díky níž budou řidiči vozů Volvo dýchat čistý vzduch, a dokonce získají možnost nechat ovzduší v kabině vyčistit ještě před nasazením do vozu.

Součástí nové technologie automobilky Volvo, označované jako pokročilé čištění vzduchu s certifikovanou účinností dle WHO, je i senzor PM 2.5 měřící množství jemných prachových částic o průměru do 2,5 mikrometru v kabině.

Pokročilý systém čištění vzduchu, který je od letošního jara dostupný pro všechny modely Volvo řady 60 a 90 postavené na modulární platformě SPA, odfiltruje tyto částice ze vzduchu v kabině. Díky filtru na bázi syntetických vláken a ionizátoru se do kabiny nedostane až 95 % částic PM 2.5 ze vzduchu nasávaného zvenčí. ■

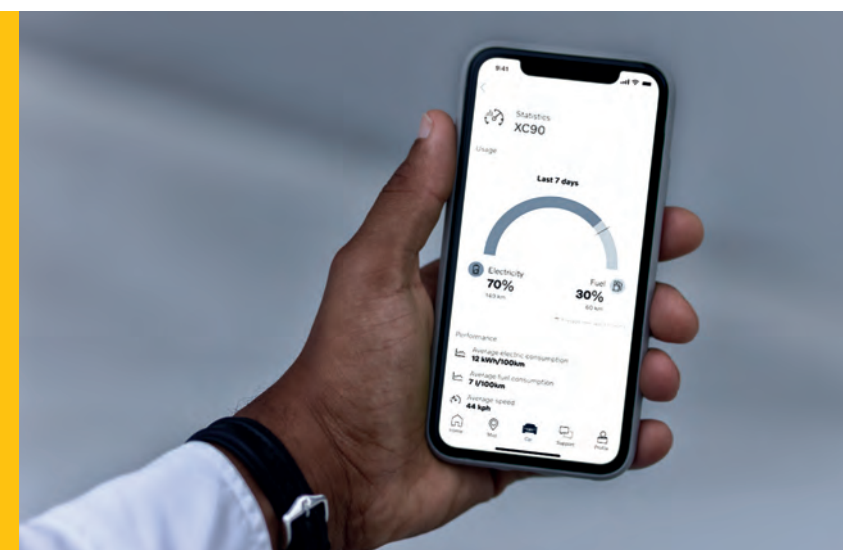


Volvo On Call nabízí nové chytré funkce pro plug-in hybridy

Aplikace Volvo On Call pro chytré telefony nově umožňuje řidičům plug-in hybridních vozů získat zpětnou vazbu ohledně svého jízdního chování ve vztahu k elektrické jízdě.

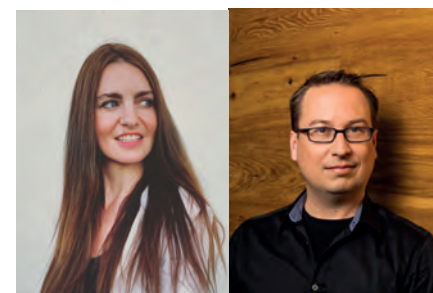
Nově vylepšená aplikace Volvo On Call nabízí řidičům mimo jiné informace o tom, jak dlouhou vzdálenost ujeli v režimu čisté elektrické jízdy a jaká je jejich spotřeba elektřiny i paliva. Do konce letošního roku umožní služba řidičům také zjistit, jaký vliv má jejich jízdní chování na jejich uhlíkovou stopu a kolik díky jízdě v čisté elektrickém režimu ušetří na nákladech za palivo.

„Naším cílem je, aby vám aplikace Volvo On Call usnadnila život a zajistila vám ještě osobnější uživatelský zážitek,“ uvedla Ödgård Andersson, ředitelka pro digitalizaci. ■



Nové posily designérského týmu Volvo Cars

Společnost Volvo Cars v nedávné době přivítala do svého globálního designérského týmu dvě nové posily, kterými jsou Claudia Braun a Thomas Stovicek. Claudia Braun, která přešla pod křídla automobilky Volvo Cars ze společnosti Daimler Benz, se stala novou viceprezidentkou pro design barev a materiálů. Ve své nové roli bude zodpovídat za



strategii, která určí designový směr s ohledem na barvy a materiály využívané v interiéru, a to jak u automobilky Volvo, tak i u značky Polestar.

Thomas Stovicek se připojil ke společnosti Volvo Cars před dvěma lety po svém odchodu ze společnosti Facebook, přičemž byl nedávno vybrán, aby se postavil do vedení oddělení ve společnosti Volvo Cars zabývajícího se uživatelským zážitkem (UX) a designem interaktivních systémů. ■

Až 200 000 nabíjecích stanic v Evropě

Automobilka Volvo Cars nabídne ve spolupráci se společností Plugsurfing napříč celou Evropou síť nabíjecích stanic pro všechny své elektrické modely.

Řidiči plně elektrických vozů Volvo Recharge na území Evropy získají díky partnerství automobilky se společností Plugsurfing již brzy přístup k více než 200 000 nabíjecích stanic. Budou tak mít možnost podnikat bez komplikací dálkové cesty po celém kontinentu.

Smlouva se společností Plugsurfing, která je jedním z největších a rychle se rozvíjejících evropských provozovatelů sítě nabíjecích stanic, zajistí řidičům snadný způsob nabíjení elektrických vozů Volvo bez ohledu na to, kde se na kontinentu pohybují, a současně je zbaví nutnosti zakládat si různé předplatitelské účty. ■



Výroba plně elektrického modelu XC40 Recharge již zahájena



Zahájení výroby modelu XC40 Recharge, který je prvním z chystané řady plně elektrických vozů Volvo, představuje významný krok směrem k naplnění ambice společnosti Volvo Cars snížit do roku 2025 uhlíkovou stopu na jedno vozidlo o 40 %. Ve stejném roce by podle očekávání automobilky měla 50 % jejího globálního prodeje tvořit plně elektrická vozidla, zatímco zbytek budou hybridy.

Jakožto plně elektrická varianta úspěšně prodáváného SUV XC40, jež se stalo prvním vozem Volvo, který vyhrál prestižní ocenění Evropské auto roku, je Volvo XC40 Recharge postaveno na kompaktní modulární platformě CMA. Ta představuje vospělou automobilovou architekturu, na jejímž vývoji automobilka spolupracovala v rámci skupiny Geely Group.

Volvo XC40 Recharge s pohonem všech kol nabízí předpokládaný dojezd 400 km na jedno nabití (dle testovacího standardu WLTP) a výkon 408 koní. Akumulátor lze prostřednictvím rychlonabíjecích systémů (DC) nabít na 80 % jeho kapacity přibližně během 40 minut. ■

Klimatický akční plán společnosti Volvo Cars

Automobilka Volvo Cars získala pro svůj klimatický akční plán, který představuje jeden z neambicióznějších projektů v rámci automobilového průmyslu, cennou přízeň nezávislé třetí strany.

Klimatický plán, jenž má automobilce Volvo Cars pomoci v jejím úsilí stát se do roku 2040 klimaticky neutrální společností, byl vědecky prověřen nezávislou organizací Science Based Targets Initiative (SBTI), jejímž smyslem je podporovat různé společnosti při plnění cílů Pařížské dohody. Podle iniciativy SBTI je klimatický plán Volvo Cars, který mimo jiné zahrnuje také krátkodobé ambice pro rok 2025, v souladu s požadovaným omezením emisí uhlíku, díky němuž dochází k udržení nárůstu průměrné globální teploty výrazně pod hranicí 2 °C (v porovnání s obdobím před průmyslovou revolucí). ■



VOLVO XC40 T5 RECHARGE

JE NAPROSTO FAMÓZNÍ



Náš prodejce Ruda Estoril jako by byl prototypem zákazníka pro plug-in hybridní verzi modelu XC40. Nejen pro jeho velikost, technologickou výbavu, motorizaci, spotřebu, ale především díky tomu, čemu se dnes říká life style. Ruda denně dojíždí do práce kolem 20–30 km, miluje technologie, jejichž cool faktor spočívá především ve vztahu k životnímu prostředí, a občas rád vyrazí i na víkendový výlet – delší jízdu nevyjímaje. Jeho hodnocení si přečtěte sami.

TESTUJE RUDOLF ESTORIL

Prodejce,
Auto Stodůlky
Tel.: 733 146 847

„Samozřejmě mě baví, že je to malé designové kompaktní SUV, které je dlouhé 4,30 m, to znamená, že je velmi příjemné do města, skvěle se s ním parkuje, a XC40 postavená na platformě CMA, což je menší platforma oproti SPA, má i díky dobře rozložené váze perfektní ovladatelnost. Když ale zákazníkovi představujeme technologické a oproti konkurenci minimálně v jednom případě unikátní vychytávky, cítím, že to je přesně to, pro co se moderně smýšlející lidé rádi nadchnou a baví je to,“ začíná Ruda své hodnocení, pohodlně usazen za volantem.

Tu nejzásadnější vychytávku, která dělá z tohoto modelu mezi jinými PHEV na trhu opravdový unikát, si představujeme hned na úvod. Je jí využití dvou-spojkové sedmistupňové převodovky.

„Sedmistupňová převodovka slouží spalovacímu motoru, ale dva stupně nabídně i elektromotoru – a to tak, že při rozjezdu a standardní jízdě čistě na elektřinu jezdí na dvojku a kolem 85 km/h se přeřadí na čtyřku. Řidičům vždy automaticky nabídne nejvhodnější přenos hnací díly dle zvoleného jízdního režimu, a zaručí tak absolutně hladký, kontinuální nárůst výkonu. Například v jízdním režimu Pure je hnací síla při rozjezdu přenášena přes druhý převodový stupeň, ve vyšších rychlostech je pro čistě elektrický pohon použit čtvrtý převodový stupeň až do 125 km/h, kdy dojde k sepnutí spalovacího motoru. V režimu Power je s ohledem na aktuální požadavek na výkon přenášena síla na kola s využitím obou motorů současně. Převodovka vždy pracuje v maximálně efektivní symbióze. To si nemůžete nezamilovat,“ vypočítává Ruda unikátnosti převodovky, které zákazník v reálném provozu ani nepocítí, ale velmi ocení.

Základem je velmi lehký a kompaktní 1,5litrový benzinový tříválec s výkonem 180 koní, jemuž zdárně sekunduje 82koňový elektromotor s dojezdem kolem 45 km. Oba pohánějí jen přední nápravu. Jak už jsme zmiňovali výše, řidič si může zvolit z několika jízdních režimů. Od režimu Power, kdy vás vysoký výkon zrychlí z nuly na stovku za 7,3 vteřiny,



přes vyvážený režim Hybrid až po čistě elektrickou jízdu v režimu Pure.

„Samozřejmě i tady funguje rekuperační brzdění a dobíjení elektromotorem, kdy je elektromotor používán pro zpomalení vozidla a zároveň působí jako generátor, který dobíjí baterii. V závislosti na efektu dobíjení už si tohle auto samo spočítá, zdali je výhodnější brzdit jen elektromotorem, brzdou nebo zabrzdít společně. To vše bez starosti řidiče. Delší životnost brzdových destiček je v tomto případě sekundární efekt, i když příjemný. Jde hlavně o stále dobíjení akumulátoru, a tedy prodloužení dojezdu čistě na elektřinu,“ pochvaluje si Ruda a zamýšlí se i nad tím, jakého zákazníka tépětková XC40 nadchne.

„Optimální zákazník? Určitě to budou starší lidé, kteří mají odrostlé děti a už nepotřebují tolik prostoru, nebo naopak mladá generace, která potřebuje mít mrštné a technologicky velmi vespělé auto s úžasnou spotřebou a minimálním dopadem na životní prostředí, byt s dostatečným výkonem. Lidé, kteří pracují kousek za městem nebo přímo ve městě, auto používají na denní bázi, nájezdy mají kolem 20–30 tisíc kilometrů ročně, těm tohle auto udělá největší službu. A samozřejmě si poradí i se zahraniční dovolenou, žádný problém. Potřebuje-li člověk svižně předjet,

nabídne mu tépětka při sešlápnutí plynu úžasnou odezvu. A spotřeba? Budete-li denně dojíždět do zaměstnání například 60–70 km, využívat plug-in hybridní technologii a elektromotor dobíjet, spotřeba bude prakticky mizivá. Bude se pohybovat okolo 1 litru na 100 km. Samozřejmě v závislosti na stylu jízdy. Na delších trasách, kdy má baterie tendence se vybijet, bude spotřeba stoupat, nicméně očekáváme, že nebude vyšší než nějakých 5–6 litrů. A to počítáme při nájezdu 25 000 km ročně.

Nemluvě o super konektivité. Technologie v tomto autě jsou totožné s těmi, které jsou ve vozech na platformě SPA, což je nejvyšší řada našich vozů. Je tady CarPlay, Volvo on Call, což je užívání vozu přes aplikaci na dálku a spoustu dalšího. Mě zkrátka tenhle crossover nadchnul – a jistě nebudu sám.“ ■

TWIN ENGINE PRO VĚTŠÍ EFEKTIVITU

MOTOR
T5 Twin Engine

**MAX. KOMBINOVANÝ
VÝKON**
až 262 k (180 + 82 k)

ZRYCHLENÍ
0–100 km/h 7,3 s

**SPOTŘEBA PALIVA
(KOMBINOVANÝ PROVOZ)**
1,7 l/100 km

**EMISE CO2
(KOMBINOVANÝ PROVOZ)**
38 g/km

DOJEZD (V REŽIMU PURE)
54 km

SPOTŘEBA EL. ENERGIE
16,1 kWh/100 km



MICHAL FRONĚK:

Máme sny a ty si plníme



MICHAL FRONĚK

Design a architekturu má v DNA, což už tři desetiletí úročí v úspěšném studiu Olgoj Chorchoj, které spoluzaložil s Janem Němečkem. Renesanční člověk i pedagog, jehož koníčkům teď vévodí příprava na Le Mans Classic, kde bude pilotovat vůz Aero Minor a připomínat hrdinství českých jezdců z roku 1949. Byť se považuje za emotivního, působí introvertně. V odpovědích je košatý, pointa však nikdy nechybí. Jeho záběr je široký a má co říct!

Vydal jste se někdy po stopách Olgoje chorchoje, byť symbolicky?

Měl jsem k němu blízko, byl jsem v Kazachstánu nebo v Číně, ale do Gobi jsem se ještě nedostal. Pro nás byl ten název spíše protest proti establishmentu. Byli jsme mladí a neklidní. Jinak jsem ale velký cestovatel, spíše po našich designérských lokalitách, New York, Milán, Berlín, Londýn, Tokio.

Studio jste založili ještě za studií v roce 1990. Bylo už tehdy v designu na co navazovat?

Vyrůstal jsem v 70. letech, takže ta touha po západním zboží byla obrovská. Byla to vyložené frustrace. Ne že by ty východní věci byly tak nekvalitní, ale můj hnusoměr mi u nich ukazoval červená čísla. Vyrůstali jsme v zemi, kde je obrovská tradice funkcionalismu a modernismu, určité jednoduchosti. Pro mě byl jeden z hrdinů Ladislav Sutnar, který začal dělat hračky, potom porcelán, sklo. Vytvořil mimo jiné krásné písmo, font, který se jmenuje Ladislav a dnešní generace grafiků ho zase adorují. My ho používáme třeba na našich hodinách. Jinak inspirace přicházela a přichází ze Skandinávie, Itálie nebo i Asie.

Kdo byli vaši první klienti?

Já jsem se vrátil tam, odkud pochází moje rodina, a první výrobky jsme s Honzou dělali u pana Růckla ve sklárně v Nižboru. Nejprve takzvané ready-made objekty, z toho, co najdete. Neměli jsme prachy na formy. Jedny z prvních zakázek byly interiéry pro firmy Young and Rubican, což byla u nás první světová agentura. Z dnešního pohledu úsměvné pokusy, ale něco jsme se na tom naučili.

Sklo, architektura, nábytek, svítidla, domy, vily, hotely, rezidence, urbanismus, ale také snubní prsten, nůž, louskáček na ořechy, pивní výcep... Je v designu či architektuře něco, na co jste za 30 let nedosáhli?

Musím říct, že obdivuju kolegy, kteří mají ambici mít mezinárodní ateliér. Já sice nejsem až tak spjat s naším územím, ale tady je tolik co spravovat po těch komoušcích, že i když jsme měli x příležitostí pracovat v zahraničí, tak to tady nechceme opustit. Taký vyrábíme spoustu produktů ve světě, ale to



se dá dnes řídit odsud, absolutně mezinárodně. Nechceme trávit život v letadle.

Profesně trávíte život s Janem Němečkem už 30 let. Jak jste to zvládli?

My jsme dost odlišní lidé. Honza je vlastně strašně normální člověk, který hraje na kytaru u ohně, jezdí na koni a má rád úplnou normalnost. Je mu úplně jedno, že jde do dílny a vezme si zvonáče. Já bych v nich nešel. (smích) Já jsem byl, přiznejme si to, ten nagelovanej frajer, co honil holky po barech a řešil, jestli má na nohách křusky značky Gucci nebo Prada. Ale to jsou samozřejmě povrchní věci. Já jsem emotivní a Honza je mnohem logičtější. Respektujeme se velmi. Máme právo veta, a když jeden řekne, že tohoto klienta neděláme, tak ten druhý ho nepřemlouvá.

Kdy takový případ nastane?

Nemáme právo zkoumat morální hodnoty, to vůbec ne. Dělali jsme za 30 let pro leckoho. Ale

někdy se stane, že zakázka nemá logiku, že rozpočet klienta nejsme schopni dodržet. Měli jsme jednou dělat zakázku snů, dům na útesu nad mořem. Ale aniž bychom si dělali geologický průzkum, viděli jsme, že ta skála se sype dolů. Klientovi jsme to rozmluvili. Ale jinak jsme ochotní se scházet s kýmkoli nad čímkoli. Zajímá nás to. Často se stane, že z drobné zakázky je posléze zakázka daleko většího rozsahu. Z kuchyňské linky celý dům či sídlo firmy.

Co učíte studenty na VŠUP?

Studenti se učí jeden od druhého. Nasávají jako houby. Učíme je, i já jako emotivní člověk, logice v tom, co dělají. Zorientovat se v oboru, dělat si rešerše, co dělá konkurence, vědět, co a proč děláme.

Hodíme je do vody a občas je nadneseme, aby se neutopili. Pošleme je i za klientem, aby si osahali celý proces. Snažíme se jim ukázat dobré příklady světového designu. Největší úspěch našeho ateliéru je, že 90 % studentů zůstává v praxi, jsou velmi

úspěšní a občas nás i porazí v nějaké soutěži. A mně to dělá velkou radost.

Může se stát, že má Michal Froněk doma v šuplíku „tuctové“ lžičky a talířky z Ikea?

No jasně. Moji studenti pracovali pro Ikea. Ikea je skvělá v tom, že umožňuje dostat komplexní pohled designu do široké společnosti. Jsou inspirativní a dělají to dobře.

Ondřeje Gregora Brzobohatého jsem se v minulém vydání magazínu ptal, zdali nemá strach, že bude v hudbě kopírovat již vymyšlené, napsané. Existuje taková obava i u designu? A jak se tomu bráníte?

Stává se to. Speciálně, děláte-li dřevěnou židli z ohýbaného dřeva, kombinovanou s překližkovým sedákem a má to čtyři nohy. Nemůžete odladit, že někdo něco podobného neudělal. Samozřejmě máte různé metody, kdy schválně uděláte něco opravdu velkého, přeženete to a říkáte si, že nikdo před vámi takovou blbost, v lepším případě krásu, nevytvořil. Já si myslím, že design, pokud se posouvá v detailech, je evoluční vývoj. Spousta designérů to láme, mají přebujelého ego a za každou cenu chtějí moc. A ti mají jepičí život. Proto jsme pojmenovali naši výstavu Logika a emoce, musí tam být balanc.

Jste renesanční člověk mnoha zájmů. Je nějaký koníček, o kterém veřejnost neví a vás baví nebo jím relaxujete?

Ty tajný věci neřeknu, samozřejmě. Pro mě je hrozně důležitá fyzická aktivita, i když se někdy musím nutit. Léta jsem jezdil na rychlobruslích. Mimochodem ty brusle jsou krásný kus designu. A když na nich projedete celý Manhattan, je to krásné. Teď pracuju pro Festku, takže se přeorientoval na kolo. Miluju tu techniku, jak to dokonale řadí, jak můžete věřit brzdám, už jenom jak to dám na písavky na střechu Volva, mám z toho i estetický zážitek.

Zajímá vás a sledujete i design aut?

Jo, jo, jo. Strašně sleduju nové tendence, se spoustou lidí se kamarádím. Píšu si třeba s Thomasem Ingenlathem (nedávný šéfdesigner Volvo) od vás. Skvělej chlap, který umí žít s rodinou, projet se na plachetnici, a je skvělé se s ním bavit. Dívá se dopředu. Když mu říkám, jak dělám karbonové kolo, tak poslouchá a šrotuje mu v hlavě, jestli to jejich karbonové zrcátka... Prostě si rozumíme, jsme stejná generace a páli nás stejné věci. Designér aut je specifická věc, jste designér aut a nic jiného. Což se možná může do budoucna, až se budou navrhovat kanceláře na kolech a kontejnery na přepravu lidí, změnit.

Jste 30 letch v oboru. Cítíte stále pnutí, nenaplněné ambice, touhy tvořit?

Žralok se taky musí hýbat. Mě by to jednak ne bavilo – a pak, ten určitý tvůrčí nekld a puzení

tam musí být. A to absolutně nevyprchalo. To by si naši konkurenti přáli. Ano, hledáme ventily. Honza zpívá ve sborech a já jezdím starými auty. Někdo hraje golf, někdo šachy, někdo chodí do hospody, někdo chce vylézt na Mont Blanc a my chceme jet Le Mans. Máme sny a ty si plníme.

A jsme u toho. Založili jste s přáteli spolek Le Mans Redux (Návrat do Le Mans), pořídili originální vůz Aero Minor a chystáte se na závod Le Mans Classic. Jak to celé vzniklo?

Romantická jízda krajinou starým autem je specifický zážitek. Pár takových aut vlastním a vždycky jsem u nich kromě estetiky karoserií obdivoval jejich závodní historii. A jednou z největších legend je závod 24 hodin Le Mans. Byli jsme se tam s kamarády podívat a dostali jsme nápad, že bychom tam taky mohli jet. A shodou náhod se nám podařilo koupit asi nejlepší přeživší originální Minor s původní karoserií. Založili jsme spolek a přihlásili jsme se na Le Mans Classic. Jsme Grid2, tedy poválečná auta (1949–1956), pojedeme tři rozjíždky a dva závody, celkem pět hodin. A já jsem pyšný spolujízdařem téhle famózní stáje.

Automobil Aero Minor se v roce 1949 zapsal do historie českého motorsportu druhým místem na Le Mans. Úspěch komunisté odsoudili, piloty zavřeli. Jedním z nich byl i František Sutnar, jehož synovec Ladislav je vaším vzorem na poli designu. Nevnímáte váš plánovaný start i jako jakousi rehabilitaci příběhu a osudu tehdejších jezdců?

Ano, to je pro nás zásadní část příběhu. To, že se znovuobjevuje – a vlastně „napravujeme“ to, co se stalo. Ten hrdinský příběh by měl a mohl být jakýmsi mementem či příkladem a inspirací pro dnešní mladé lidi. Že se jim podařilo navzdory osudu vyhrát, dojet, porazit. Že pak od bolševika dostali

17 let, odkroutili si snad 12. My jsme se až teď, po roce bádání, dostali ke svazkům StB. Strašně čtení. Ale jsem rád, že i když jim komunisté připravili těžký osud, tak je nezlomili. Mimochodem by si jejich osud zasloužil filmové zpracování.

Váš byznys je práce na zakázku, počítám ale, že designéři vašeho renomé jednou zatouží vytvořit vlastní produkt, v němž zkombinují zkušenosti, znalosti, ale třeba i krásu. Jsou takovým produktem vaše hodinky?

Částečně ano. Je to takový mikrokosmos, zdobnění všeho, architektura, high-tech produkt, je v tom výzkumná činnost. Máme samozřejmě hodinky Aero Minor, u nichž je ručně šitý pásek z hodinek z roku 1920, zároveň tam obrábíme pouzdro z titanu s povrchováním DLC (Diamond Light Carbon), s nejmodernějším povrchem. Číselník je dřevový, leptaný, abyste viděli do strojku, který pro nás skládá jedna z nejlepších firem světa. A v našich hodinkách je to DNA příběhu našeho auta, hrdinství pilotů Le Mans.

Hodinky se jmenují BOHEMATIC. Jste český patriot?

Stejně jako bych mohl být patriotem v New Yorku nebo v Neapoli, ale zrovna teď pracuju a žiju tady, ve fantastické zemi s děsně kreativními lidmi, se specifickou mentalitou a chytrým vtípem, skvělou literaturou i umělci. A že se bavíme v kavárně, tak i s blbými politiky. Ale já doufám, že se to změní, že s mladými politiky ve velkých městech se nám podaří prosadit zásadní stavby, ať už to je opera, sportoviště, infrastruktura, chytré stavby. Aby to nebyla ta euroarchitektura, která nás obklopuje. Kritizuje se to snadno – a já do politiky nejdu, takže si musím dát z druhé strany facku. Nicméně jsem rád, že mám-li mluvit o svém oboru, vidím tam obrovský potenciál. A já se budu vždy snažit tomu maximálně pomáhat. ■



„Vždy jsem si připadal jako italskej Němec. Umíme udělat přesný strojírenství, kvalitní produkty, máme i blízko ke kráse a nestydíme se mluvit o estetice. Přitom je tady i trošku Kafky, toho zadumaného tajemna. A to odsud nesmí vyprchat.“



ALDROV

APARTMENTS | RESORT

LUXUSNÍ REZIDENČNÍ KOMPLEX S NADSTANDARDNÍMI HOTELOVÝMI SLUŽBAMI

Projekt Aldrov Apartments & Resort je luxusní horský komplex určený pro vlastní rekreaci a zároveň pro stabilní investici, a to díky komerčnímu pronájmu v době, kdy jej majitelé sami nevyužívají.



Apartmenty jsou nabízeny jako kompletně zařízené včetně parkovacího stání a sklepní kóje.

+420 725 723 276 www.crescon.cz

UPDATE APLIKACE VOLVISTA A PAPER FREE

„Jsme paper free, pane,“ můžete tu a tam zaslechnout na našich showroomech, když slečny recepční odpovídají zákazníkovi, který požádal o papírovou brožuru modelu XC90, jako byl zvyklý mnoho let. My jsme od letošního roku na všech našich dealerstvích paper free, proto brožury i všechny ostatní dokumenty k vozům najdete pouze v elektronické podobě na našich webových stránkách nebo v aplikaci Volvista. Paper free ale neznamená pouze přechod z papírových brožur na brožury elektronické. Je toho daleko více, jak v globálním měřítku z dílny automobilky Volvo, tak i u nás, napříč všemi našimi pobočkami. A ruku v ruce s tím přichází i update aplikace Volvista. Ale pojďme po pořádku...

Téma obnovitelných zdrojů rezonuje světem v mnoha odvětvích. Mezi automobilkami je v udržitelném rozvoji lídrem Volvo, které si v této oblasti klade ambiciózní cíle, jako je snížení své uhlíkové stopy – do roku 2025 na jedno vyrobené auto až o 40 % a do roku 2040 být v celém procesu výroby aut klimaticky neutrální.

Dalším z cílů je snížení množství vyprodukovaného odpadu, opětovné využití materiálů a hledání udržitelných alternativ. Do roku 2025 bude u nově vyrobených vozů Volvo alespoň 25 % všech umělohmotných materiálů z recyklovaného plastu. Volvo se pustilo do redukce plastů i ve svých provozovněch, kancelářích, jídelnách i na eventech. Jen za letošní rok se podařilo redukovat odpad o více než 20 milionů jednorázových plastových předmětů, které by jinak skončily v koši.

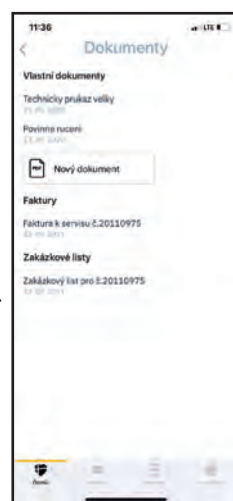
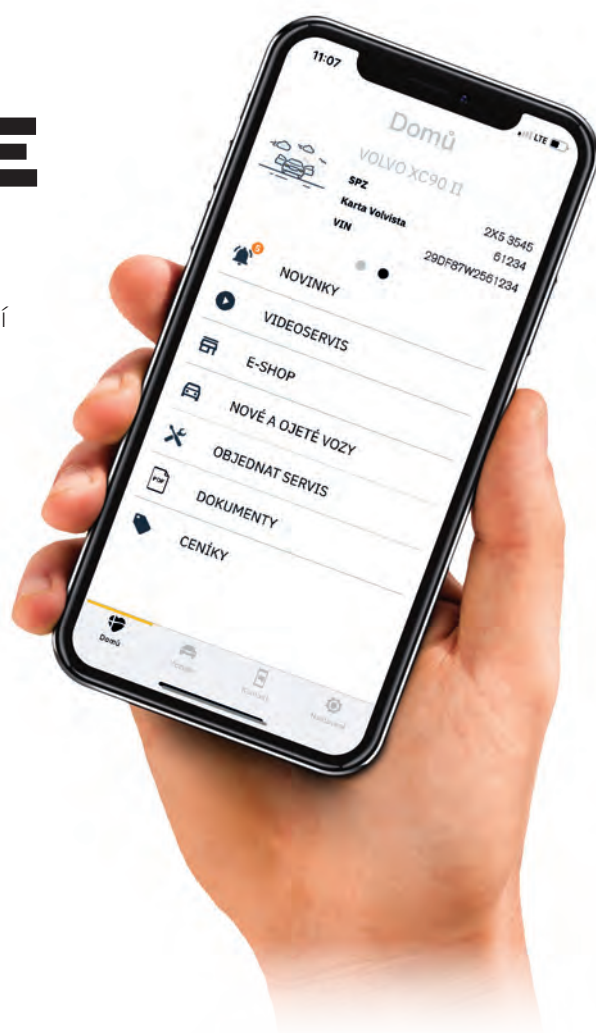
Samostatnou kapitolou je závazek automobilky Volvo Cars k elektrifikaci všech nových modelů Volvo, a naplnění této ambice ještě prohlubuje prohlášení, že automobilka Volvo bude usilovat o to, aby v roce 2025 tvořila 50 % jejího globálního prodeje plně elektrická vozidla. Prvním vozem, který vymění palivovou nádrž za baterii, je Volvo XC40. Volvo jde však ještě dál. A stejně tak i naše skupina Auto Průhonice a. s.

Paper free

„Je pravda, že přístup Volva k důležitým ekologickým tématům nás inspiruje už dlouhá léta. I proto na našich dealerstvích přestáváme používat všechny papírové brožury, letáky, ceníky nebo smlouvy. Chceme i zákazníky oprostít od věčného podepisování desítek dokumentů. Vše předěláváme na elektronický podpis, kdy našim technikům či prodejčům bude stačit tablet, který zákazníkovi předloží, a ten tak jednoduše podepíše vše, co je potřeba,“ říká Karel Stolejda, spolumajitel skupiny Auto Průhonice a. s.

Update aplikace Volvista

K výše zmíněnému přispívá i fakt, že jsme se v Auto Průhonice pustili do dalšího vylepšení aplikace Volvista, kterou používá čím dál víc našich zákazníků. Její právě probíhající update umožňuje, že všechny dokumenty se zákazníkovi ukládají v jeho vlastním unikátním profilu v aplikaci. Dokumenty od servisních zakázek po poslední vyúčtování a faktury tak zákazníci mají vždy u sebe, můžou si je kdykoliv vytisknout, přeložit či přeposlat, kam potřebují. Pokud zákazník zatím není uživatelem aplikace Volvista, všechny elektronicky podepsané dokumenty jsou mu automaticky zaslány na jeho e-mail.

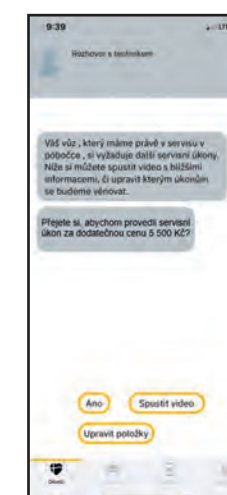
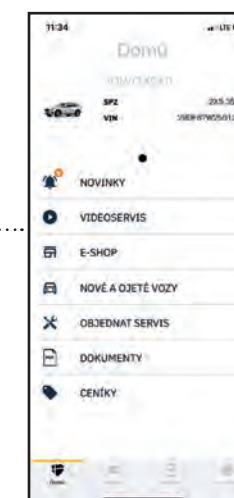
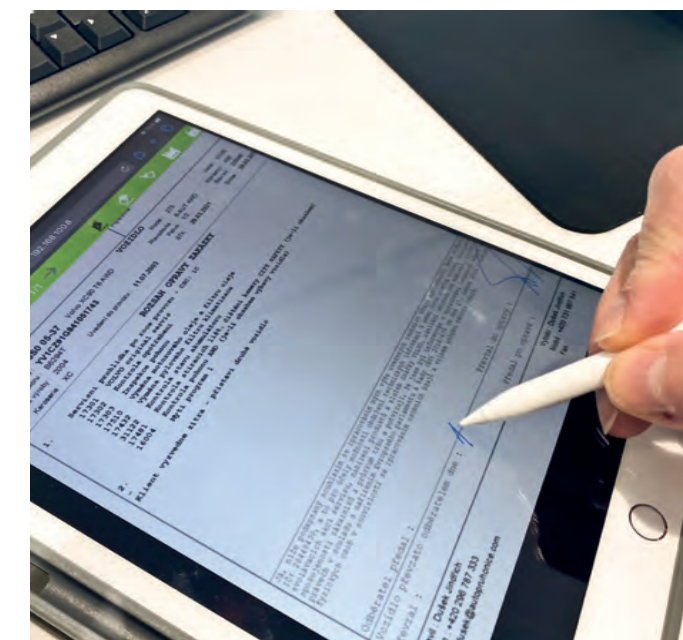


Součástí nového vylepšení aplikace jsou i další funkce usnadňující zákazníkům život a šetřící jejich čas. Kromě nového vzhledu úvodní stránky, kdy je ihned po přihlášení zobrazen rozcestník pro práci s aplikací, je obsah pro lepší orientaci rozdělen do několika sekcí – novinky, oznámení týkající se video servisu, ceníky nových vozů, e-shop Volvista či možnost vybrat si ze široké nabídky nových a ojetých vozů. Nově v aplikaci přibyla sekce Dokumenty. Tam má uživatel možnost uložit si vlastní dokumenty, např. kopii velkého technického průkazu, zelené karty, ale i výše zmiňované elektronicky podepsané dokumenty vztahující se k servisním zakázkám či faktury. Dbáme na bezpečnost majitelů našich vozů, a proto při změně majitele auta zůstává viditelná pouze historie servisních zakázek.

Video Servis

Nedílnou součástí aplikace je i video servis, kde se uživateli zobrazují notifikace o zaslání videa VPS technikem (mechanikem). VPS mechanik zákazníkovi může zaslat krátké video z prohlídky vozu s požadovanou dodatečnou opravou, případně jen informativní záznam o stavu vozu bez nutnosti dodatečných oprav. Dodatečnou opravu tak zákazník může schválit bez nutnosti osobní návštěvy servisu z pohodlí svého domova. Úžasnou novinkou nově verze aplikace Volvista pro naše zákazníky je možnost natočit své vlastní video s poruchou vozu a odeslat ho osobnímu VPS technikovi do domovského servisu. VPS technik následně s uživatelem komunikuje případné řešení zaznamenané poruchy.

„KVolvo filozofii se hrdě hlásíme. Je úžasné být partnery automobilky, která ukazuje konkurentům i světu, že lze nejen vyrábět ty nejbezpečnější a technologicky perfektní vozy, ale ještě přitom myslet na budoucnost a naši planetu. I my se ve všech našich dealerstvích snažíme přispět,“ uzavírá spolumajitel skupiny Auto Průhonice a. s. Martin Veselý. ■



VOLVO V90 CROSS COUNTRY

FACELIFT,
zn. DECENTNÍ!



**TESTUJE
PETR MORAVEC**

Vedoucí prodeje,
Auto Dejvice
Tel. 724 839 370

Vybrat pro představení faceliftované V90 CC jednoho z našich kolegů tentokrát nebyl takový oříšek. Vedoucí prodeje z pobočky Auto Dejvice je akční muž, který když neprodává Volva, protahuje svou silniční motorku při závodech na okruhu, odkud si občas přiveze i pohár za umístění, nebo se i s rodinkou plaví po Vltavě na vlastní lodi. A taky proto, že Volva verze cross miluje!

Radikální změny v designu prodělala po faceliftu Volvo V90 Cross Country stejně jako limuzína S90. Nové je snad úplně všechno... Samozřejmě si děláme legraci, nic se neděje, zlepšovat totiž nebylo moc co. „Pojďme si říct, že exteriér crossky ‚védevade‘ byl a je na trhu prémiových aut jedním z nejhezčích, a možná i proto je facelift velmi decentní, a pokud nejsi detailista, tak si změn na už tak dokonalém

designu téhle krasavice možná na první pohled ani nevšimneš. Jemné novinky jsou přítom na přídí i na zádi,“ začíná s pohledem na V90 Cross Country Petr Moravec, se kterým jsme vyjeli fotit na břeh Vltavy jen nedaleko od Auto Dejvice.

„Asi největší změnu vidíme na designu koncových světel. U těch je navíc úplnou novinkou LED provedení a sekvenční směrovky. Decentně

se změnila spodní část předního nárazníku design spojleru, upravené jsou přední mlhovky – a tím to v zásadě končí. Náročné zákazníky toužící po větším odlišení ale jistě potěší i větší paleta barev, laků i nabídka jiných designů kol z lehkých slitin,“ vyjmenovává Petr novinky týkající se exteriéru vozu.

Další novinky už se dotknou řidiče sedícího ve voze. Začneme ozvučením. Vylepšení se dočkal



audiosystém Bowers & Wilkins s dokonalejším zesilovačem, automatickým potlačením hluchnosti vozu a hudební fajnšmekři ocení i nový režim imitující akustiku jazzového klubu. Po sluchu přichází na řadu dech. Novinkou interiéru je totiž i vyspělý systém čištění vzduchu se senzorem PM 2.5, který dokáže eliminovat částičky polévatého prachu a během chvíle dokonale vyčistí vzduch v kabině. Řidič může sledovat kvalitu vzduchu na středovém displeji.

Stačí se pohodlně usadit, nadechnout a zaposлуchat se. Třeba do nového vlněného čalounění sedadel Tailored Wool Blend. V nejvyšších úrovních výbavy i do sedadel bez využití kůže.

A teď pozor: Mild hybridní varianty pohonu už známe u řady SUV a modelů XC60 a XC90, tento druh pohonu je nyní k dispozici i u ostatních modelů řady 90 a 60, a Volvo V90 Cross Country se tak stává první elektrifikovanou variantou v historii modelové řady Cross Country.

„Jen připomenu, že mild hybridní pohony se vyznačují spoluprací elektronického brzdového systému se systémem rekuperace brzdové energie. A protože auto využívá energii, která vzniká při brzdění, dokáže snížit nejen emise, ale i spotřebu paliva – v reálu až o 15 %“ popisuje výhody mild hybridního pohonu Petr Moravec a přidává na závěr poslední z technologických vychytávek faceliftu. „V autě je nově i funkce bezdrátového nabíjení telefonu a dva konektory USB-C pro nabíjení elektrických zařízení.“

Tohle auto je sen, je krásné, čiš z něj sebevědomí, schopnost poprat se s nástrahami velkoměsta, ale hravě i terénu. Štrašně mě baví. ■



ŠTĚPÁN MARKVART,

obchodní ředitel prodeje nových vozů

Od 1. listopadu máme ve skupině Auto Průhonice a. s. nového kolegu, obchodního ředitele pro prodej nových vozů Štěpána Markvarta (45). Se Štěpánem jsme se profesně potkávali už pár let, i když, jak sám říká, obvykle stál na druhé straně: „Se spolujemiteli i většinou vašeho manažerského týmu se znám a profesně i osobně si rozumíme. Čas od času jsem byl, i když na druhé straně, vtažen do debaty, abych přidal názor. A naše vzájemné diskuse byly častější a vážnější, až jsme v průběhu tohoto roku začali mluvit o tom, zda by dávalo smysl zúročit mé zkušenosti z byznysu na straně finanční instituce v týmu Auto Průhonice.“

Štěpáne, odkud k nám přicházíte a jaké zkušenosti si přinášíte?

Posledních devět let jsem působil v Leasingu České spořitelny, resp. Autoleasingu České spořitelny, kde jsem se zpočátku věnoval řízení produktového marketingu a podpory prodeje a před čtyřmi lety jsem si k tomu přibral i řízení distribuce, chcete-li obchodu. V odvětví leasingu a financování působím od roku 1996, takže téměř 25 let. Za tu dobu jsem měl možnost potkat spoustu skvělých kolegů, učitelů a obchodních partnerů – a to nejen v České republice. Také jsem měl štěstí být u spousty zajímavých projektů a obchodů, nejen v automobilovém sektoru, ale třeba i v manipulační technice a komerčních realitách.

V posledních čtyřech letech jsem se nicméně intenzivně věnoval rozvoji a vedení obchodu, kde dominovalo financování automobilů, ať už se jednalo o přímé financování zákazníků České spořitelny, nebo financování zákazníků našich obchodních partnerů – dealerů nových nebo ojetých vozidel.

Jak vnímáte skupinu Auto Průhonice a. s. a také značku Volvo?

Vlastně je to trochu paradox, díky dlouholeté obchodní spolupráci znám Auto Průhonice asi lépe, než je za normálních okolností obvyklé. To, že má skupina Auto Průhonice v prodeji značky Volvo významný tržní podíl, není žádné tajemství – to ale pro mě nebyl určující faktor, spíše to ve mně budí úctu a respekt ke všem, kteří se na těchto výsledcích podílejí. Co je ale pro mě osobně důležité, je drive a inovátorství, které však nejsou samoučelné a musí dávat smysl hlavně pro konečné zákazníky. A latku očekávání zákazníků budou posouvat i nové velké a moderní prostory dealerství Auto Průhonice. Tato očekávání bychom tedy měli společně s kolegy v týmu prodeje adekvátně naplňovat a dopřát našim zákazníkům co možná nejlepší zážitky v jakémkoliv okamžiku, nemusí se zcela nutně jednat pouze o prostý prodej auta. Pouze



zákazníci se zážitkem, který v nich vyvolá pozitivní emoce, se budou rádi vracet, a v ideálním případě se pochlubí i svým přátelům.

Navíc Volvo jako značka je etalon. Už jako kluk jsem věděl, že Volvo je to nejbezpečnější a nejspolehlivější auto. Také se mi pořád líbí Volvo 240 – a tomu už je pár let. Ale vážně, Volvo je stále předním inovátorem na poli bezpečnosti a nebojí se být ve spoustě věcí první – třeba v omezení nejvyšší rychlosti, která přispívá jak k větší bezpečnosti posádek, tak v konečném důsledku i k nižším emisím. Severský design je kapitola sama pro sebe – podívejme se historii produkce značky, málokteré jiné značce se podařilo vytvořit u tolika modelů tak nadčasový design.

S jakými ambicemi a vizemi nastupujete?

Celý svět se mění, poslední rok se toho děje tolik... Je jasné, že v budoucnu bude pouze „nové normální“ a nebude platit to, na co jsme byli doposud zvyklí. Určitě se zaměříme na rozšíření služeb, abychom

ideálně kterémukoliv zákazníkovi byli schopni rychle, jednoduše a srozumitelně nabídnout službu, kterou opravdu potřebuje a očekává. Jednou z oblastí, která se nabízí, budou určité finanční služby, kde, jak pevně věřím, můžeme dospět k výraznému posunu, aby naši zákazníci mohli vše vyřešit v jeden moment na jednom místě, dostali ten nejlepší produkt, který je na trhu k dispozici, a nemuseli tak následně ztrácet cenný čas hledáním.

Jak rád trávíte volný čas?

Jsem spíš rodinný typ, takže se snažím trávit čas se svojí rodinou. Obě děti mají slušnou průpravu v plážovém volejbalu, dcera s manželkou jsou vlastně stále aktivní volejbalistky, tak nás berou se synem v létě u vody do party – já jsem tedy většinou za kormíka naší čtveřice, ale radost z pohybu mám. Jinak tihnu k vodě, takže mám rád paddleboard, svezu se i na plachetnici nebo člunu, když je příležitost. V zimě jezdíme lyžovat – milujeme severní Itálii. Kolo, procházky po Šumavě. ■



MAREK TAČLÍK: POTŘEBUJU JEN TICHU

MAREK TAČLÍK

Když jsme se u plzeňského piva U Tygra domlouvali na focení, Marek přemýšlel – a nakonec jsme si řekli, že ho budeme fotit na kole. Začal prý zase pořádně jezdit. Pár dní před focením mi přišla od Marka SMS: Větší láska než kolo jsou pivovary. Poslal jsem odpověď obratem: Tak pojedeme na kole do pivovaru?!

Marku, to je záměr, že je těžké se z médií dozvědět cokoli o tvém soukromí, koníčcích, světonázorech?

Tak jestli jsi hledal tohle, tak to se nedivím, že jsi nic nenašel... Já totiž nic takového nemám. Nemám koničky. Já chodím jen do práce. Asi před pěti lety mi Hynek Čermák říkal, že když už nebudu tolik pít, tak bych si měl najít nějakého konička.

Co mu na to řekl?

Dodnes si myslím, že je to kokotina, ale možná měl pravdu.

Co třeba lyže?

No vidíš, jasně, lyže. Ještě se mě nikdo při rozhovoru neptal na lyže. Zrovna včera jsem se seznámil s Evou Samkovou, to je sice snowboardistka. Sympatická baba. Lyže mě baví moc. To je vlastně v uvozovkách jediný, co umím. Vyrůstal jsem v Podkrusnohoří, strejda byl vlekář a já byl už někdy od čtyř let furt na sjezdovce.

Přišlo mi, že jsi na těch horách často sám. Zdá se mi to?

Nezdá. No vidíš, toho si ještě nikdo nevyšiml. Já to mám rád. Seberu se, vezmu auto, lyže a jedu do Alp na tři dny úplně sám. A ještě se vyhýbám Čechům, abych se nemusel seznamovat. I teď, když už mám ženu a děti, tak mě pouští, protože ví, že musím být tři dny sám.

Jsi samotář? Nebo si jen po tom náročném herectví potřebuješ odpočinout.

Jasně, stojí mě to energii, ale jinak tyhle stížnosti na unavenost hereckou profesí nesnáším. Já prostě potřebuju jen ticho. Je to taková forma meditace, pročištění. Nerad si povídám. Jsem spokojený, když můžu třeba šest hodin mlčet. Pak sice přijdu lidem divnej, vyzvídají, co mi je a tak dál. No, a tohle je ten důvod. Potřebuju ticho.

Jsi pochybovač? Ptám se na sebevědomí. Nemyslím ani tak v životě nebo vůči ženám, ale... Pochybuješ o svých hereckých výkonech?

U herců by to mělo být normální. Myslím si, že dobrý herec, který nepochybuje, neexistuje. Dokonce si myslím, že herec, který si o sobě myslí, že je dobrý, končí. A víš, že se mi to možná trochu stalo? Že jsem si to chvíli myslel? Když tě každý

poplácává, tak tomu dojmů snadno propadneš, ale to je asi normální. Říkal jsi u žen? Tam je to nejvíc. Já jsem strašně nesmělý, plachý člověk.

Díváš se na sebe v televizi?

Ne. A zhoršuje se mi to. I na premiéře počkám, až se zhasne, a zmizím ze sálu. Naposled u filmu Padesátka, tam jsem vydržel – a prý jsem se celou projekci díval do země. Mimochodem, Padesátku mám rád. Byl to režijní debut Vojty Kotka a myslím si, že by měl režirovat dál. Už má i holku. Měl by natočit další film a koupit si Volvo.

Popularita tě štve?

Jako štve mě, ale na druhou stranu, úspěch toho, co dělám, s popularitou úzce souvisí. Kdyby herec nechtěl být populární, tak by měl dělat něco jiného. Takže ano, štve, ale já bych měl být vlastně šťastný. Jenže když jdu třeba na pivo, tak to mám stejně jako s těma lyžema. Dám si pivo a potřebuju

si sednout a pomlčet. A často někdo přijde: Jé, pane Tačlík, můžeme se s vámi vyfotit? A můžeme si přisednout? A za 10 minut jsou naštvaní, že vlastně nejsem tak zábavný. Že nebavím tu společnost. To jsem taky ještě nikdy neřekl, tak je fajn, že to zazní tady. Aby mě příště nechali pomlčet. (smích) Ale nestěžuju si. To, že tě lidi znají, přináší práci i vyšší honorář. A taky můžu dělat rozhovor do magazínu Volvista.

Zmiňuješ pivo, sedíme na pivu. Uměl bys pivo uvařit?

Ty jo... To jsi dobrej. Takhle krásnou otázku jsem ještě nedostal. Neuměl. Vidíš to. Naučit se vařit pivo. To je možná první rozhovor, kvůli kterému začnu dělat něco nového. A přitom znám několik majitelů pivovarů – a nikdy mě nenapadlo si říct, zdali by mě do vaření piva nezasvětili. A to jsi nikde nenašel, že jsem si před deseti lety udělal degustátorský zkoušky ve Valticích?



Ve Valticích, takže vinařské?

Bylo to na víno, ale degustátorské zkoušky jsou složené z mnoha věcí. A jedna část zkoušky spočívá v testování šesti druhů vody. Sladká, slaná, kyselá, hořká, umami, což je slanější než slaná, a neutrální. Máš deset nebo jedenáct skleniček, některé vody se opakují a ta zkouška je tak těžká, že můžeš udělat pět chyb. A já udělal jednu. Pak mi dali šest různých sběrů a musel jsem určit odrůdu. Opět jedna chyba. Oni koukali – i já koukal. Netušil jsem, jak mám vyvinuté chuťové pohárky. Takže já to pivo tak nějak... (2x citoslovce mlasknutí)

Pivo dělá hezká těla. Co tvoje životospráva?

Asi dva roky jsem nesportoval. A někdy v květnu jsem začal zase pořádně jezdit na kole. A přibral jsem tři kila. A víš proč? Protože jak sportuju, tak piju víc piva. Na druhou stranu – hned jsem to pocítil na představení. Nejsem už zadýchanej po první scéně. Neudržel jsem se, dobrá otázka, ale to kolo si udržet chci – a kdo ví, třeba až vyjde tenhle rozhovor, budu mít o 10 kilo míň.

Nevím, jestli to souvisí s pivem nebo životosprávou, ale teď jsem si vzpomněl, že mi říkal náš společný kamarád, ať se tě zeptám na výlety do Ruska. Nějaká veselá historka z natáčení?

V Rusku jsem hrál třikrát – a vždycky to byl průser. V Moskvě nás zatkl s Petrem Zelenkou na Rudém náměstí. Chtěli nás zavířít za konzumaci alkoholových nápojů. Nakonec to spravilo pár rublů v temné uličce.

To ještě není tak hrozné...

A pak jsme hráli v Petrohradu. Letěli jsme tam na otočku, ve čtyři odpoledne jsme přistáli, v šest jsme to odehráli a v šest ráno domů. Teď už nepiju tvrdý,

ale tehdy jsem si koupil nějakou vodku a na letištní přepážce mě zastavili, že si to nemůžu vzít do letadla. Ondra Sokol, který stál ve frontě za mnou, mi pak vyprávěl, že jsem jim řekl, že to ani nemám v úmyslu. Lahev jsem otevřel a vypil na ex. Měl jsem asi pocit, že je nějak uhranu. A to je poslední, co si pamatuju. A probudil jsem se doma v posteli. Hele, Arabela. Prsten (otáčím na prstu imaginárním prstenem). Doporučuju takhle všem lítat. (smích) To, že jsme přestupovali ve Vídni, si nepamatuju.

Jak jsi prožil nucenou jarní pauzu, když jsi nemohl hrát?

Je mi hloupý to říkat, protože vím, že tahle krize zkomplikovala život mnoha lidem a mnoho lidí je na tom špatně a je mi to líto. Ale já jsem si tu pauzu vlastně užil a jsem strašně rád, že jsem měl nějaký finanční polštář. Zrovna včera jsme to rozebírali s Danem Bártou, který má mimochodem taky Volvo. Dan je můj soused pode mnou, vždycky se na něj z okna dívám, jak špatně parkuje. (smích) A rozebírali jsme spolu, proč a jak zatím lidi za kulturou příliš nechodí. Mimochodem proto jsem přišel dnes domů výjimečně až nad ráno. Já jsem trochu rozmazlený, jsem zvyklý hrát před plnými sály, a ty teď plně nejsou.

Jestli ona ta kultura není pro lidi zbytná...

To jsi mě trochu naštvál, teda.

Myslím to tak, že když máš starosti, nedejbože existenční, tak si přestaneš kupovat oblíbený časopis, protože to je zbytná věc. Do divadla půjdeš za půl roku, protože to je zbytná věc.

Mám spoustu kamarádů, co organizují festivaly a kulturní akce, a všichni se snaží přesvědčit stát a lidi, že to není zbytná věc. Ale v tomhle smyslu

máš vlastně pravdu. A proto se bojím, co ještě přijde. Ale jak jsem se včera seznámil s tou Samkovou, tak ještě možná můžu reprezentovat v lyžování. Na snowboardu.

Jaký jsi typ herce? Přijdeš mi vlastně dost spontánní, myslím přístupem, povahou.

Nejsem ten typ, který nechá na prknech střevo, to je pravda. Já už nechodím do divadla, já chodím do práce. (smích) Ale vážně. Jsou herci, kteří to prožívají a ty vnitřnosti tam nechají. Já to takhle úplně nemám, ale tu práci samozřejmě miluju. Jinak jsem herec, který má problém se doma naučit texty, což se třeba u Terapie, kde se točily i 10minutové dialogy v kuse, ukázalo jako problém. V 5:30 mě nabíralo auto a já jsem do 5:00 jel furt text. Přišel jsem na plac a vypadalo to, že jsem se na to nepodíval. Měl jsem před sebou papíry, notýsek a viděl jsem jenom Petra Zelenku, jak si v duchu říká: Ty vole, ten to nedá. Ale všechno dobře dopadlo. Zase třeba v Kriminále Anděl, tam jsme si se Švehlíkem ty texty jednou řekli a už jsme to uměli. Záměrně jmenuju jenom herce, kteří mají Volvo. Švehlík ho má taky. (smích)

Jak jsi se stal volvistou ty?

Prosím tě, já vůbec nerozumím autům. Volvo bylo moje úplně první auto, je to bezpečný auto, teď mám rodinu, takže o to víc tohle oceňuju. Prostě se mi v něm skvěle jezdí, ale jinak nejsem ten, kdo by ti odborně rozebral technologie, všechny ty asistenty, motorizace. Nebo porovnával značky aut mezi sebou a říkal, že tohle má ta či ona značka lepší, vychytanější. Mě prostě Volvo strašně baví. Asi je to láska.

A u nás jsi jako zákazník spokojený?

Já jsem spokojený moc, protože se o mě vždycky skvěle postarají. ■

ŽÁDNÉ ZKRATKY. BERTE TO KOLEM

1000 KOL
SKLADEM



Praha | Brno | Olomouc



Šárka Heyna Fuchsová: Volvo zůstalo Volvem. Ale teď se víc líbí.

Dnes již bývalá generální ředitelka Volvo Car Czech Republic od letošního září řídí zastoupení automobilky Volvo Car v Dánsku. Jak hodnotí své letité působení v Česku i vnímání Volva v očích Čechů? Jak vnímá náš nový autosalon Auto Průhonice? Na co se v Dánsku těší a co ji čeká?

Je to pro mě obrovská výzva. Vždy jsem chtěla zkoušet žít v zahraničí. Od této své nové „mise“ si slibuji především získání určitého odstupu od svého dosavadního pracovního i osobního života v České republice. Chci zjistit, co je na nás Čechy při pohledu zvenku dobrého i špatného. V čem jsme lepší a v čem se můžeme naopak stále učit.

Na první pohled to vypadá, že mám za sebou velmi úspěšných 5 let vedení pobočky Volvo Car v ČR, ale musím být upřímná a přiznat, že to bylo hodně jednoduché. Vedení jsem převzala v momentě, kdy nastala největší produktová ofenziva v historii Volva. První dva roky jsme si to my i dealeři užívali a pak jsme si vyhrnuli rukávy a začali přemýšlet, jak naše působení na českém trhu posílit. Klíčem k úspěchu je samozřejmě vysoká zákaznická spokojenost.

Viditelný posun nastal, doufám, v úrovni dealerské sítě. Kromě přestavby dealerství v duchu transparentnosti a otevřenosti především ve způsobu, jakým servisujeme vozy a jak v servisu přistupujeme k zákazníkovi. Říkáme tomu Volvo Personal Servis. Díky VPS jsme zákazníkům významně zkrátili čekací doby na opravu, resp. servis, a poskytli jim absolutně transparentní vzhled do celého procesu servisu jejich vozu.

Vím, že to zní až příliš jednoduše, ale věřte mi, že tato změna vyžaduje obrovské investice do hardwaru a do přeškolení personálu a opravdu jsem pyšná na majitele dealerství Volvo, že se do toho s námi dali, že to vydrželi a že podrželi své týmy v těch těžkých chvílích, kdy s tím někteří měli chuť „seknout“. I přesto se nám podařilo vybudovat silná partnerství s našimi dealery. Na to jsem asi nejvíc pyšná. A taky jsem pyšná na svůj nevelký český tým, několikanásobně menší, než jsou týmy v jiných, především západních zemích.

Vnímání značky Volvo očima veřejnosti

Lidé vždy Volvo vnímali jako synonymum bezpečnosti a kvality s důrazem na životní prostředí. Co se ale významně změnilo a poslalo nás do výšin, je design. Od uvedení starší verze XC60 si lidé Volvo začali poprvé kupovat ve velké míře a mj. více než



dekádu jsme v tomto SUV segmentu naprosto neporazitelní. Následně jsme v roce 2015 začali s kompletní obměnou modelové řady a nyní, v roce 2020, existuje asi jen málo lidí, kteří by pochybovali, že Volvo patří do prémiového segmentu. Nejlepší zprávou ovšem je, že design jsme zásadně změnili, ale obsah a naše hodnoty zůstaly pořád stejné.

Ženský element ve vedení Volvo Car Czech Republic

Nedokážu oddělit ženský element od charakteru. Doufám, že jsem k úspěchu Volva v ČR přispěla spíše znalostmi a nasazením, než tím, že jsem žena. Asi jsem občas osvěžila naši týmovou práci ženským pohledem na věc a přispěla jsem k dobré péči o naše zaměstnance.

Více než za krátkodobé cíle jsem bojovala a podporovala vytváření dlouhodobé spolupráce s našimi obchodními partnery. Ale protože jsem orientovaná na výsledek, dokážu být občas i pěkně otravná, když věci nejdou podle domluveného scénáře. To bude asi dáno spíše mým charakterem.

Co mě čeká a co mě na Dánsku zajímá

Povedu dánskou pobočku Volva, což je trh dvakrát větší než v ČR a zároveň má dlouhou tradici. Vím, že

v Dánsku mají vysoké daně a auta jsou zde nejdražší v Evropě, takže bude opravdu zajímavé prodávat XC40 za cenu rovnající se Porsche Cayenne u nás. Ale beru to jako součást své pracovní výzvy. V Česku je pro nás důležité, aby to auto bylo hezké, mělo status a dobrou cenu. V Dánsku se víc hodnotí důraz na životní prostředí. Budu mít pod sebou i Grónsko a Faerské ostrovy. A na Faerských ostrovech máme jednoho dealera a na něj bych se opravdu ráda zaletěla podívat.

Výzva je i skandinávská, resp. dánská kultura. Těším se na fantastické jídlo, ryby a sláný vzduch. Lidé jsou prý velmi přátelští, ale je těžší se k nim dostat blíž. My v Česku říkáme „Pije jako Dán“, těším se, až mi to někdo vysvětlí. Jestli to znamená, že Dán pije víc než Čech. (smích)

Dánsko je země s jednou z nejmenších korupcí v Evropě a zároveň s největšími daněmi. A dle různých průzkumů je Dánové platí rádi a nechtějí je snižovat. Tak mě zajímá, co za to dostávají. Proč je to jeden z nešťastnějších národů světa, když se tam platí takové daně a slunce svítí jen sporadicky.

Nový autosalon dealerství Auto Průhonice

Je to největší dealerství v ČR a rozhodně se řadí k top největším dealerstvím v Evropě. Mám radost,

že se něco takového v Česku realizovalo, a jsem za to pánům majitelům opravdu vděčná. Touto investicí projevili neuvěřitelnou důvěru v naši značku. Pro Volvo je toto dealerství vizitkou a jednoznačně reprezentuje téměř ideální fungování celého obchodního modelu dealera. Dealerství pokrývá kompletní spektrum služeb, kdy zákazník koupí vozu začíná dlouhodobý vztah, který přes servis pokračuje dále k výkupu jeho současného vozu a později následuje výměna za další vůz.

A v tom jste jedni z mála dealerů nejen v ČR, ale v celé Evropě. Vaši páni majitelé už mě několikrát přesvědčili, že jsou skutečnými obchodníky, kteří myslí na zadní vrátka a spokojenost a loajalitu klientů vnímají jako hlavní klíč pro přežití v turbulentní budoucnosti.

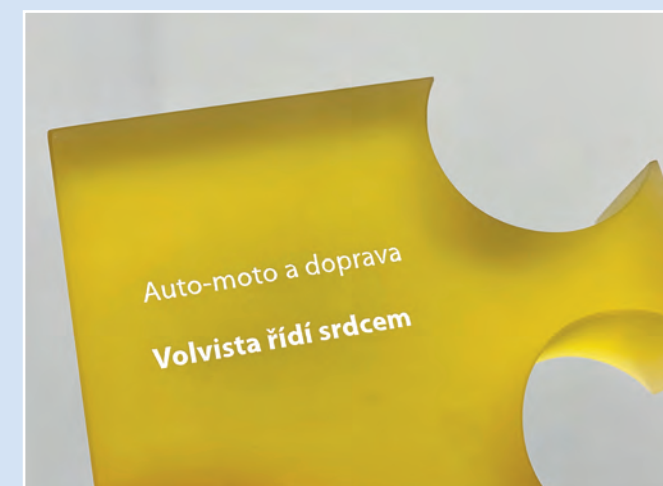
Jsou neuvěřitelně inventivní, mají připravené různé expanzivní plány, které se mají přizpůsobit odlišným situacím v budoucnu. Musím říct, že by je to obrovská investice, přesvědčili mě, že vědí, co dělají.

Není to jen showroom a servis, ale multifunkční dealerství připravené na budoucnost. Karle, Martine, Ivo a Vítku, za Volvo Car ČR ještě jednou moc děkuji a přeji vám hodně obchodního štěstí a ať vám ten elán vydrží co nejdéle. ■

MAGAZÍN VOLVISTA ZÍSKAL PRVNÍ MÍSTO V ANKETĚ ZLATÝ STŘEDNÍK

Magazín Volvista vydáváme od prvního roku existence Auto Průhonice a. s., tedy již více než 11 let. Za uplynulé roky se změnil jeho formát, počet stran, grafika i layout a samozřejmě obsah. Dnes se nám snad daří vydávat magazín, který zákazníci baví číst, a díky němuž mohou neotřelou formou nakouknout do zákulisí našich dealerství, seznámit se s novinkami ze světa Volvo, s novými modely a zajímavými osobnostmi z řad našich zákazníků.

Letos jsme proto poprvé zkusili štěstí a přihlásili jsme magazín Volvista do soutěže Zlatý středník, hodnotící firemní interní a externí média a nejlepší komunikační projekty vznikající jak v České republice, tak na Slovensku. „A jsme rádi, že početná porota Zlatého středníku naše snažení při premiérovém přihlášení ocenila, a to rovnou první příčkou,“ říká Karel Stolejda, spolumajitel skupiny Auto Průhonice a. s.



Na galavečeru, který se konal 9. 9. 2020 v Empire Hall ve Slovanském domě v Praze, jsme si z rukou předávajících převzali ocenění – první místo za nejlepší projekt v sektoru Auto-Moto a Doprava. Cenu za podpory spolumajitelů skupiny Auto Průhonice a. s. Karla Stolejdy a Martina Veselého v hledišti přebíral Aleš Wallcon, obsahový manažer skupiny (vlevo).

Do letošního ročníku se přihlásilo celkem 415 projektů napříč obory i kategoriemi a předávalo se celkem 96 ocenění ve 34 kategoriích. Přihlášené projekty hodnotí přes 80 porotců patřících mezi přední profesionály z oboru marketingu, komunikace a PR. ■

KAREL STOLEJDA A MARTIN VESELÝ:

Chceme být nejlepší!



„Automobilka Volvo již několik let zavádí celosvětové standardy, jak mají vypadat a co všechno nabízet autosalony Volvo. A protože naše původní budova nevyhovovala ani kvalitou, ani velikostí, vzali jsme si úvěr a pustili se do budování nového autosalonu.“ říkají spolumajitelé skupiny Auto Průhonice a. s. Pojdme si novou budovu představit.

K. S. Když jsme hledali místo pro nový autosalon, bylo podmínkou, že bude co nejbližší původní adrese. Aby zákazníci přivykli jednomu místu nemuseli jezdit někam úplně jinam. Podařilo se nám využít možnosti nově budované komerční zóny a být mezi prvními průkopníky.

M. V. Ve výběru místa hrálo roli i sousedství biozóny, kterou jsme kompletně revitalizovali výsadbou zeleně, které máme nakonec v okolí budovy víc, než se původně počítalo. To nás přivedlo na myšlenku, že u bočních stěn showroomu z tahokovu vysadíme popínavé rostliny, a doufáme, že boční stěny budou za pár let kompletně zelené. Důraz na zeleň byl velký a koresponduje s ekologickou filozofií značky Volvo.

Cíle byly jasné

K. S. Nový autosalon jsme budovali pro nový způsob fungování dealerství, pro větší kapacity

skladových vozidel i ojetých aut, pro větší komfort zákazníků a pro nový koncept servisu. Ten spočívá v neobvyklé otevřenosti a transparentnosti. Zákazníci jsou díky tomu, že servis je doslova integrován do showroomu, součástí opravy či prohlídky vozu. Nejen očima, kdy přes prosklenou stěnu vidí mechanikům pod ruce, ale nově mají svého vlastního mechanika, který s nimi osobně řeší vše od objednávky a samotné zakázky až po vyúčtování.

VPS servis a „obývací“ pro zákazníky

M. V. Zákazníci takovou otevřenost velmi oceňují. Navíc díky speciálnímu postupu, kdy mechanici na voze pracují vždy ve dvou, dokážeme většinu servisních zakázek vyřešit do hodiny. A tomu je uzpůsobeno větší zázemí na showroomu, takzvaný living room, kde si zákazníci na svůj vůz pohodlně počkají.



Propojené showroomy: Až 200 vozů Volvo na jednom místě

K. S. Díky architektonickému řešení se nám showroom nových vozů podařilo propojit s chodbištěm či výtahem se showroomech ojetých vozidel. Zatímco v původním působišti jsme měli ojeté a nové vozy ve dvou budovách, teď zákazník může přejít z nových vozů jen o patro výše do bazaru. Přímo na showroom bazaru navazuje venkovní výstavní plocha a další plocha s desítkami ojetých vozů je o další patro výše, na střeše dealerství.

M. V. Unikátnost tohoto řešení spočívá v tom, že zákazník nemusí přecházet nikam daleko. V několika patrech nad sebou najde kompletní nabídku nových, skladových i ojetých vozů Volvo v úctyhodném počtu cca 200 kusů, což nikde jinde v ČR není.

Elektrizujeme budoucnost

M. V. Dalším faktorem, proč jsme si vybrali ke stavbě právě tuto adresu, byla možnost připojení většího příkonu elektrické energie. Vybudovali jsme dvě trafostanice – jednu z nich jako rezervu na další rozvoj elektrifikace. Za to jsme rádi, protože v budoucnu dokážeme nabídnout obrovské nabíjecí kapacity.

Logistika pohybu lidí i aut a kompaktnost

K. S. Při stavbě byl největší oříšek vymyslet spolu s projektanty – z ekonomických důvodů, ale i z důvodu pohybu lidí, organizace práce a přesunu velkého množství aut –, jak dobře využít prostor a docílit toho, aby vše bylo víceučelové. I proto jsme samotný projekt předělávali pětkrát a vznikalo dva roky, než jsme vybrali projekční kancelář, která splnila naše požadavky na kompaktnost prostoru i vnitřní logistiku a především náš nárok, aby zákazníci měli vše potřebné co nejlépe.

Maximum pro zaměstnance

K. S. Velký důraz byl kladen na to nejčennější pro nás, a to jsou naši zaměstnanci. Víme, že tu naši kolegové tráví hodně času, proto jsou prostory, které jim slouží, relativně velkorysé a naddimenzované.

U jiných autorizovaných dealerů obvykle nejsou normou. Velké fitko, jídelna, kam vozíme chutné obědy, šatny, sprchy i promítací místnost s větší kapacitou.

M. V. Uvědomujeme si, že naši zaměstnanci nejsou výrobní nástroj, odvádí pro nás velký kus práce – a aby byla ta práce na odpovídající úrovni, musí mít kolegové kde relaxovat a užívat si zázemí na úrovni.

Zákazníkům šetříme to nejčennější – čas

M. V. Na staré adrese jsme byli rozstrkaní ve více budovách, teď máme vše pod jednou střechou, včetně několika myček s velkou kapacitou nebo centra, kde se auta suší a leští. Zkoušíme i nové technologie a taky robota, který by rozvážel náhradní díly ze skladu po zvedacích k rukám mechaniků. Čas hraje pro nás.

K. S. Jsme si po tolika letech zkušeností vědomi, že zákazníka nejvíce tlačí čas, proto jsme autosalon stavěli tak, abychom zákazníkovi návštěvu jak na servisu, tak na showroomech nových či ojetých vozů maximálně zefektivnili a urychlili, a zákazníci tak nemuseli jezdit opakovaně.

S Volvo Car Czech Republic v jednom

K. S. Nová budova, její modernost i technologický potenciál se natolik líbily i zastoupení Volvo Car Czech Republic, že projevíli zájem se se sídlem ze staré budovy přestěhovat do našich prostor, konkrétně do třetího nadzemního podlaží.

M. V. Mají tady k dispozici i zázemí nejmodernějšího školicího centra, kde se budou školit mechanici z celé České republiky. ■





Dušan Chlad:

VŠE PRO ZÁKAZNÍKY!



Text: Aleš Wallcon / Foto: Daniel Martinek



Výkonný ředitel skupiny Auto Průhonice a. s. Dušan Chlad vás na následujících stránkách provede prodejem a showroomem nových vozů: „Na showroomu se odehrává všechno. Je to pro vás – naše zákaznky – první emoce, první vjem, který při vstupu k nám cítíte. Proto jsem moc rád, že vám můžeme poskytnout krásný a moderní prostor, kde se vám dostane veškerého komfortu a budete se cítit dobře.“

Mnozí ze zákazníků znali showroom na předešlé adrese v Průhonících. Ten měl svoje limity – co do velikosti, ale i architektonického řešení – což jsme se zákazníkům novým autosalonem a showroomem snažili měrou vrchovatou vynahradit.

Kromě dvojnásobné rozlohy (1000 m²) především architektonickým řešením. Nový showroom

nabízí dostatek místa kolem vystavených vozů, několik míst s posezením, například u velkoplošných obrazovek, kde si zákazníci můžou pohodlně nakonfigurovat vůz, také u kavárny či v prostoru s výhledem do servisu přes velké prosklené plochy. Tam zákazníci můžou čekat na opravu nebo pravidelný servis svého auta.

Komfort showroomu

Chce-li mít zákazník při nákupu soukromí, může spolu s prodejcem využít několika našich zasedaček, kde lze nerušeně pracovat či vést konferenční hovory, skype cally atd. To vše naše nová budova nabízí. Díky rozšířenému baru mají zákazníci volně k dispozici nápoje, vynikající kávu i drobné občerstvení.



Příjemný čas můžou strávit i posezením u krbu s plápolajícím ohněm hned vedle recepcce. V teplých dnech je naopak k dispozici venkovní posezení přímo před showroomem. Připraven je početný tým prodejců, ale i osobních techniků, chcete-li mechaniků, kteří se o zákazníky kdykoliv rádi a ochotně postarají.

Největší výběr

Naším cílem bylo postavit budovu, autosalon, kde budeme schopni zákazníkům poskytnout maximální možný výběr vozů, aby si mohli naživo a na jednom místě vyzkoušet nejen barevné kombinace, ale i několik motorizací a stupňů výbavy od každého modelu.

Proto se můžou těšit na osm vystavených vozů na showroomu i největší flotilu demo/testovacích vozů. Zároveň je zákazníkům k dispozici dalších 30 skladových vozů v suterénu, kam s nimi prodejce pohodlně a takřkajíc suchou nohou sjede výtahem rovnou ze showroomu.

A nenajde-li své „auto snů“ na showroomu, mezi demo či skladovými vozy, pak takový vůz velmi pravděpodobně máme mezi až 170 zánovními a ojetými vozy na bazaru na venkovních výstavních plochách jen o patro výš. To je v Česku naprostý unikát. ■





Martin Pouch: SERVIS, KTERÝ SE MUSÍ ZAŽÍT



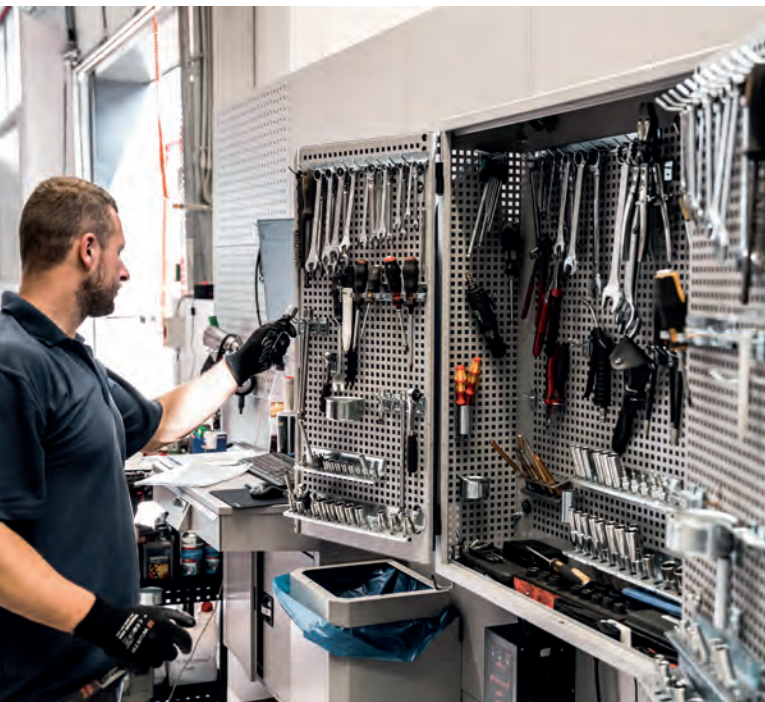
„Lidé by náš servis měli vidět na vlastní oči, fotky a vyprávění nestačí. To se opravdu musí vidět a zažít.“ začíná představení nového VPS (Volvo Personal Service) servisu Auto Průhonice technický ředitel Martin Pouch.

Už v naší brněnské pobočce Auto Cardion se nám osvědčilo umístění servisu pod úroveň showroomu, kdy se zákazníci dívají na servis z nadhledu a mají daleko větší přehled. Proto jsme tak koncipovali i servis v nové budově dealerství Auto Průhonice.

Běžný servis do hodiny!

Zásadní změnou pro zákazníky je start systému práce zvaný VPS, spočívající v transparentním přístupu k servisování vozů a v přístupu k zákazníkovi. V servisu to znamená hned několik věcí. Zaprvé – na autě dělají vždy dva mechanici, kteří mají všechno perfektně naplánované, a díky tomu je většina běžných servisních úkonů hotova do hodiny. Zákazník si tak na opravu

nebo servisní prohlídku vozu může počkat v pohodlí showroomu. Zadruhé – zákazníci už nejednají s přijímacím technikem, ale přímo se svým mechanikem, se kterým vyřizují vše osobně, od objednávky přes samotný servis až po vyúčtování a zpětnou vazbu o opravě. A zatřetí – jeden ze smyslů konceptu VPS je bořit mýty o tom, že autorizované servisy nedělají svou práci pořádně. Proto maximální transparentnost! Servis jsme doslova otevřeli zákazníkům, a dali jim tak možnost sledovat vše v reálném čase z pohodlí showroomu přes velké prosklené výlohy. Vidí mechanikům doslova pod ruce. Chceme ukázat, že to už 10 let děláme poctivě, a chceme to ukazovat dál. V nové budově ještě transparentněji než dřív.



Mechanikům všechno k ruce

Mechanici už nemusí nikam složité přecházet. Všechna média, která používají, jsme přivedli přímo na jejich pracovní místa. Můžou si stočit olej podle typu motoru a zároveň doplnit ostříkovače, aniž by museli opustit pracovní místo. Mají i předchystané náhradní díly, nemusí se zdržovat běháním do skladu a zpátky. I tím se významně zkracuje čekací doba na opravy. Mechanici jsou svobodnější a lépe se jim pracuje.

Komfort, čistota i speciální montérky

Chtěli jsme jim vytvořit krásné a čisté pracovní prostředí à la Formule 1. Proto máme nejmodernější hevery na trhu, které jsou zapuštěné do země, jsou velmi tiché, rychlé a pro mechanika velmi komfortní. Nemusí se zdržovat složitým najžděním, vyjžděním nebo nastavováním heveru, nepřekáží jim žádné sloupce. Kolem heverů mají speciální podlahu, která se dobře udržuje v čistotě. Samozřejmostí jsou ochranné prostředky v podobě obrovských návleků

přes chladičovou stěnu, abychom nepoškodili lak klientova auta. Mechanici mají i speciální montérky bez přezek a zipů, aby – když se o auto opírají – nepoškodili lak.

Zákaznická zóna a spokojení mechanici

Zákazníci přesto, že mechanika dobře vidí, nemají šanci ho slyšet. Klidová zóna, takzvaný living room, je perfektně odhlučněná a pro zákazníky je opravdovým zážitkem sledovat, jak to jde mechanikům od ruky. A samotní mechanici, kteří se na VPS systém školí více než rok, si teď komunikaci se zákazníky užívají, baví je to. Chtějí jim ukázat, že mají vše v čistotě, že disponují nejmodernějším vybavením. Po tom, co provedou samotnou opravu, ještě zákazníkovi volají a ověřují si, zda vše proběhlo k jeho absolutní spokojenosti. Tenhle systém je ve značkových servisech naprosto unikátní a neocenitelný. A já jsem rád, že naši kluci do VPS dávají srdce a že to zákazníci vidí. To prostě musíte zažít! ■

PETR PECHER:

Nejvíce ojetých
vozů VOLVO
na jednom
místě



„Ojeté vozy jsme i na předchozí adrese nabízeli zákazníkům v obrovském showroomu – a už tehdy to byl poměrně unikát. Ale dnes jsme v nové budově někde úplně jinde.“ Prodej ojetých vozů v novém autosalonu Auto Průhonice představuje Petr Pecher, obchodní ředitel pro prodej ojetých vozů.

Zákazníky, stejně jako mě a moje kolegy prodejce, doslova nadchne nový showroomu bazaru. Je nádherný, čistý, bílý a prosvětlený, jeho součástí je samozřejmě kromě recepce také obchůdek s nabídkou příslušenství a Volvo merchandisingu. Kolegové prodejci mají přes skla přehled o dění na showroomu, a jsou tak připraveni být zákazníkům de facto okamžitě k dispozici.

Showroom, terasa, střecha – všude auta!

Rovnou ze showroomu zákazníci vyjdou na rozlehlou terasu, kde máme zaparkováno dalších 40 ojetých vozů Volvo. A z této venkovní terasy mohou prodejci se zákazníky vyjít po rampě či ještě lépe vyjet výtahem na střechu dealerství, kde je na obrovské ploše vyrovnáno dalších cca 70–80 aut.

Celkově tak máme v nabídce až 170 ojetých vozů Volvo na jednom místě.

Většina z těchto vozů splňuje garanční podmínky programu Volvo Selekt. Jde tedy o vozy v perfektní kondici, mladší 5 let a s nájedem menším než 150 000 km. Ale to, troufám si říct, naši zákazníci vědí a znají, je to u nás standardem už pár let.

Unikátní výběr

Naším cílem bylo poskytnout zákazníkům v novém autosalonu bezkonkurenčně největší nabídku nových i ojetých vozů Volvo. Jsem osobně velmi rád, že si u nás zákazníci můžou na jednom místě vybrat, prohlédnout i vyzkoušet doslova všechny modely, motorizace či barevné kombinace laku a interiéru i výbavy vozů značky Volvo. V tom poskytujeme volvistům opravdu unikátní službu.

Přístup k zákazníkům

Možná to bude znít příliš nabuřele, ale v přístupu k zákazníkům jsme s novou adresou nemuseli měnit

téměř nic. Jedeme v osvědčeném prozákaznickém přístupu, tak jako už pár měsíců či let zpátky. Máme profesionální prodejní tým, a navíc fungujeme jako skvělá parta. A to je z nás, myslím, cítit a baví to i zákazníky. Rádi se k nám vrací na servis a při té příležitosti se často zastaví třeba jen „na pokec“ nebo na kávu. Udělali jsme ale něco pro vyšší zákaznický komfort na showroomu, kromě zmiňovaného obchůdku s Volvo příslušenstvím jsme rozšířili klidovou zónu a posezení v soukromí.

Největší devízou pro zákazníky nicméně zůstává bezkonkurenční výběr vozů co do jejich počtu, stavu, motorizací a výbavy – a to vše na jednom místě. ■



**VŠE PRO
VOLVISTY**



DOŽIVOTNÍ ZÁRUKA NA NÁHRADNÍ DÍLY VOLVO

Zákazníci, kteří si zakoupí a nechají do svého vozu namontovat náhradní díl Volvo, na něj získají doživotní záruku. Nový program doživotní záruky na originální náhradní díly CUSTOMER LIFETIME PARTS WARRANTY představuje vedoucí servisu Auto Průhonice Martin Augustín.



Takový náhradní díl bude zákazníkovi autorizovaným servisem Volvo vyměněn nebo opraven zdarma, včetně nákladů na práci. Záruka je při splnění konkrétních záručních podmínek časově a kilometrově neomezená a lze ji uplatnit na základě faktury potvrzující koupi a instalaci daného dílu v autorizovaném servisu Volvo. Nehraje ani roli, kolikrát je daný díl měněn.

„Záruku lze uplatnit v případě, že součástka byla zakoupena a instalována výhradně v autorizovaném servisu Volvo na jakékoli z našich čtyř poboček,“ dodává Martin Augustín.

S doživotní zárukou na náhradní díly pro osobní vozy značky Volvo Customer Lifetime Parts Warranty má vlastník vozidla právo na opravu či výměnu vadného dílu krytého zárukou po celou dobu, kdy bude vůz vlastnit. Dojde-li ke změně majitele, na něhož je vůz registrován v době opravy, platnost záruky končí. Stejně tak záruka pozbývá platnosti s přemontováním dílu do jiného než původního vozidla. Záruka se nevztahuje na příslušenství, běžně opotřebované a mechanicky poškozené součástky ani na spotřební materiál. Rovněž výměna náhradních dílů, k jejichž poškození došlo působením vnějších vlivů, není součástí programu Customer Lifetime Parts Warranty. ■

Vozy Volvo jsou na špičce žebříčku bezpečnosti. A to nejen nové modely, které pravidelně získávají nejvyšší hodnocení nezávislých odborných autorit a institutů. Záruka bezpečnosti platí pro automobily švédské značky po celou dobu jejich životnosti.

„Podmínkou, aby „Volvo zůstalo Volvem“, však je, aby všechny náhradní díly byly výhradně originální a veškerý servis a případné opravy probíhaly v autorizovaných provozech. K nezpochybnitelným výhodám autorizovaného servisu Volvo nyní přibyla další – na automobilovém trhu zcela ojedinělá: doživotní záruka na mechanické a elektrické originální náhradní díly,“ říká vedoucí servisu Auto Průhonice Martin Augustín.

Doživotní záruka se vztahuje na výrobní vadu náhradního dílu, jež má za následek jeho nefunkčnost či omezenou funkčnost způsobenou jiným důvodem, než je běžné opotřebení či špatné užívání vozidla.



VOLVISTÉ, darujte život

Víte, že pro řadu pacientů s leukémií neboli „rakovinou krve“ je transplantace krvetočných buněk jedinou šancí na úplné uzdravení? Každým rokem onemocní v naší zemi stovky lidí včetně malých dětí leukémií, zhoubnými nádory, těžkými útlumy krvetvorby nebo obranyschopnosti a dalšími vážnými nemocemi, které jsou léčitelné pouze transplantací kostní dřeně. „Vzhledem ke koronaviru zaznamenáváme pokles počtu registrovaných dárců. Přestože jsme minulý měsíc dosáhli počtu 100 000 dárců, je stále důležité, aby se do registru zapisovali noví dárce. Průběžně jsou totiž z registru také vyřazováni dárce z důvodu věku či jejich vlastního onemocnění, které jim nedovoluje darovat krvetočné buňky,“ říká MUDr. Jana Navrátilová z Hematologicko-onkologického oddělení FN Plzeň.



**PODMÍNKY
DÁRCOVSTVÍ** **KDE SE
REGISTROVAT**



I proto Volvo Car Czech Republic navázalo partnerství s Plzeňským registrem (ČNRDD), aby podpořilo osvětu a pomohlo přivést k registraci nové potenciální dárce (nejen volvisty). K tomuto partnerství se přidává i skupina Auto Průhonice a. s.

„Naším cílem je, aby se do registru zapsalo co nejvíce potenciálních dárců. Můžete tím jednoduše darovat život,“ říká Pavel Kunčík z Volvo Car Czech Republic.

I přestože je v Českém národním registru dárců dřeně v současné době 100 000 potenciálních dárců a v celosvětových registrech je přes 38 milionů dárců, pro 20–30 % pacientů není nalezen vhodný dárcé nebo se nenajde dostatečně rychle.

Dva druhy odběru a mýty o bolesti

„Neustálé rozšiřování registru zvyší pravděpodobnost, že pacient nejen najde dárce, ale že najde toho nejvhodnějšího, s největší shodou, a najde ho dostatečně rychle. Na obou faktorech hodně záleží. Je důležité, aby se především mezi cílovou skupinou mladých lidí šířily pravdivé informace a bořily mýty a fámy kolem bolestivosti odběru. Není to pravda, samozřejmě dárce určitou bolest po odběru kostní dřeně z pánevní kosti pociťuje, nicméně všichni dárce mě ubezpečili, že pocit z dobrého skutku to vnímání určitého nepohodlí naprosto převálcovává,“ dodává MUDr. Jana Navrátilová.

Přitom k tradičnímu odběru kostní dřeně odsátím z pánevní kosti, který je prováděn v narkóze, je už roky využíván i „novější“ způsob – odběr krvetočných buněk na separátoru, podobně jako při



odběru krevní plazmy. Celá procedura trvá přibližně 4 hodiny, toleruje se relativně dobře a může se provádět maximálně dvakrát za sebou. První den po odběru se zjistí, jestli se odebral dostatečný počet krvetočných buněk, pokud ne, může se pokračovat ještě druhý den. Dárce při odběru leží, může sledovat TV, spát nebo poslouchat hudbu a 2–3 hodiny po skončení odběru je bezpečně propuštěn domů.

Registrace neznamená dárcovství

Po úspěšné registraci jste v registru zařazení do 60 let věku. Pravděpodobnost, že bude registrovaný dárcé vybrán, je menší než 1 %.

Někteří dárce jsou osloveni již po roce, někteří po 10 letech, většina ale nikdy. Nicméně každý zařazený dárcé dává dalším pacientům naději, že naleznou toho „svého“ dárce. Ten má samozřejmě právo se z registru kdykoliv odhlásit a vždy má poslední slovo, který druh odběru upřednostní.

„Rádi spojíme s Volvo Car Czech Republic síly a připojíme se k tomuto partnerství. Jsme si vědomi, že stát se dárce je výzva, o které možná mnozí z nás už někdy v minulosti přemýšleli... To ale nestačí. Budeme nadšení, když se nám společně podaří přispět k nárůstu počtu registrovaných. Odměnou je darování života,“ uzavírají Karel Stolejda a Martin Veselý, spolujednatelé Auto Průhonice a. s. ■

Petr Holý: DĚLÁM, CO MĚ BAVÍ A NAPLŇUJE. A JSEM ZA TO ŠŤASTNÝ!

PETR HOLÝ

MUDr. Petr Holý, Ph.D. je urolog, který ve dvoutýdenních cyklech střídá úvazek v londýnské nemocnici Kingston, kde působí na pozici ekvivalentní primáři, a částečný úvazek na transplantační chirurgii v pražském IKEMu, kde pomáhá transplantačnímu týmu s urologickými před a potransplantačními komplikacemi. K tomu stíhá i praxi v soukromé klinice Urosanté. Vášnivý nimrod, motorkář a taky volvista.

Uvědomil jsem si, že se většinu dní do práce vyloženě netěším. Profesně jsem se neposouval směrem, kterým bych chtěl. Potřeboval jsem stimul. Rozhodl jsem se pár měsíců pracovat v zahraničí. Získat zkušenosti a rozšířit si rozhled. Anglie byla první volbou díky relativně jednoduchému administrativnímu procesu a jazyku. No, a už jsem tu pět let.

Proč urologie?

Nebyla to láska na první pohled. Po ukončení medicíny jsem si musel vybrat odbornost. V té chvíli jsem se rozhodoval více podle toho, co bych neuměl nebo dělat nechtěl. Urologie zbyla jako jedna z mála možností. Nyní mohu říct, že jsem si zvolil dobře. Na urologii se mi líbí, že drtivá většina operačních výkonů je plánovaná. Díky tomu mám možnost si prožít i život mimo práci. Zároveň je to obor, který je moderní a rychle se rozvíjí.

Jak zvládáte pendlování mezi Velkou Británií a Českem?

Teď, v zavírané době, to není kvůli C19 žádná sláva. Lety, které jsem měl objednané dopředu, jsou postupně rušené. Na druhou stranu mám teď spoustu voucherů, které nevím, jestli uplatním. (smích) S Brexitem a Covidem přemýšlím, do jaké míry je únosné tímhle způsobem cestovat. Rodina se do Londýna stěhovat rozhodně nechce, proto zvažují návrat domů. Je to i hlavní důvod, proč udržuji aktivní praxi i v Česku.

Co bylo tím impulzem, kdy jste si řekl: „Jdu do světa“?

Nepřekonatelný odpor pokračovat v práci za stávajících podmínek a udržovat status quo. (smích) Ve vši úctě k České republice a systému, který mě vychoval, tady narážíme na limity dané způsobem, jakým je zdravotní péče vnímána. Žijeme 30 let v bludu, že zdravotní péče je služba, která má pouze jednu správnou formu – a tu budeme poskytovat všem stejně. Lékaři ani politici se nebyli schopni dosud domluvit na rámci základní a privátní, tedy nadstandardní péče. Je zábavné vidět politiky, kteří

tento nesmysl prosazují, jak se z nich bez ostychu stávají, ve chvíli kdy to sami potřebují, „VIP“ pacienti a nebo kuliši. (smích)

V Anglii je to jinak?

Ano. Zdravotní péče je poskytována v rámci národního zdravotního systému. V principu se neliší od našeho zdravotnictví. Pokud si chcete vybrat lékaře, který se o vás bude starat, nebo chcete časnější termín operace, máte možnost volby a využití privátní péče. Je tam jasný právní rámec, možnost privátního pojištění atd. V Anglii se pracuje velmi jednoduše. Pravidla i povinnosti jsou jasně definovaná.

Snažíte se přenášet své zahraniční zkušenosti zpátky do ČR a kultivovat zdejší prostředí?

Samozřejmě že ano. Dbám na samovzdělávání, aby péče, kterou poskytují pacientům, odpovídala současným znalostem a trendům. Hlavní motivací je pacientův prospěch. Musí být plně informován o zdravotním stavu a dostupných možnostech léčby. Respektuji jeho rozhodnutí.

Výkony, které jsem se naučil v Anglii, se nám s kolegy v Urosanté podařilo nabídnout i našim klientům. Zejména jde o precizní diagnostiku rakoviny prostaty, moderní výkony snižující komplikace onkologické léčby rakoviny prostaty a minimálně invazivní léčbu zvětšení prostaty.

S vaším oborem asi podstatně souvisí pitný režim...

Pokud to zlehčím, tak urolog v medicíně funguje jako instalatér. Staráme se o výtokovou část ledvin. Aby ledviny správně fungovaly a produkovaly moč, musíte mít mimo jiné adekvátní příjem tekutin. Dosud mě překvapuje množství poruch daných pouze nesprávným pitným režimem, obzvláště u dětí. Není to nic složitého. Stačí pít během dne i vodu. Sladká sycená limonáda, kafe nebo alkohol mají být výjimkou nikoli pravidlem. Jít na malou 5–7x denně a pravidelně vyprazdňovat i střeva. Neřešená zácpa významně ovlivňuje funkci močového měchýře



i močových cest. Když se napraví tyhle relativně jednoduché věci, řada poruch močení se zlepší.

Začínám mít žízeň. Slyšel jsem to už několikrát, tak ještě jednou a naposled. Kolik má člověk denně vypít tekutin?

Existují kalkulačky podle váhy a věku. Pokud se nechcete nijak zvlášť hlídat, tak byste měl jít močit 5–7x denně a moč by měla být průsvitná nebo

jemně nažloutlá. Zapáchá-li a je-li tmavá, pak pijete málo. Pokud vypijete denně litr a půl až dva litry vody, tak to bohatě stačí. Budete-li se hlídat, že jdete každé dvě tři hodiny močit, pak je vše v pořádku.

Můžou urologické problémy značit něco horšího? Například problémy s erekcí blížící se infarkt...?

Samozřejmě že ano. Zrovna v tomto případě je vidět, že infarkt není nemoc srdce, je to nemoc cév.

Správnou erektilní funkci zajišťuje správné fungování cév. Obecně máme tendenci věci odkládat, ale zrovna tohle se mužů týká tak bytostně, že to začnou řešit dřív. *(smích)*

Varovným příznakem je přítomnost krve v moči. V tu chvíli byste měli určitě konzultovat s vaším praktickým lékařem. Dále by mělo být samozřejmostí samovyšetření varlat. Samozřejmě lze požádat o pomoc partnerku nebo partnera. *(smích)*

Už jste to naznačil. Setkáváte se s tím, že vaši pacienti problémy zlehčují?

Asi jako ve všem. Někteří pacienti mají obtíže, které je omezují, a snaží se je řešit. Výjimkou nejsou pacienti, kteří první mírné problémy ignorují, oddalují, a bohužel přijdou takřka již s křížkem po funuse a nelze jim již pomoci. A stejně jako všude se setkáváte se zdravými lidmi, kteří řeší neexistující problémy.

Je něco, co Čechy nejčastěji v urologii trápí?

Jsmo světoví premianti ve výskytu nádorů ledvin, prostaty a močového měchýře.

Opravdu? A čím to je?

Myslím, že jedním z hlavních faktorů je kombinace obezity, alkoholismu a kouření. V Evropě jsme jedna z mála zemí, kde přibývá mladých kuřáků. To je poměrně rarita.



Cyklisti. Je to klišé, že cyklisti trpí víc na rakovinu prostaty?

V rámci normální běžné rekreační cyklistiky nic takového nehrozí. A žádného profika jsem v péči ještě taky neměl. *(smích)*

Od odbornosti přejdeme k vám samotnému. Vaší vášní je myslivost a psi...

Zhlédli jsme se ve francouzských ohařích. Žena je trénuje, připravuje je na zkoušky, soutěže a využíváme je na honech. Jsou to specialisté na lov drobné a pernaté zvěře. V našich podmínkách to jsou především bažanti, kachny, koroptve. Je to naše společná aktivita se ženou. Užívám si čas strávený v přírodě. Není to zdaleka jen o lovu, člověk se snaží přírodě i něco vrátit a je to velká vášně.

Co myslivost vrací přírodě?

Je to zase o kultivaci toho prostředí. Mimo města žijeme v moderní zemědělské krajině. Je třeba najít rozumnou rovnováhu s divokou přírodou a zvěří. Myslím, že v Česku ta lidová myslivost všem trochu přerostla přes hlavu. Žijeme v prostředí, kdy se vůbec nerespektuje vlastnické právo. Je tu velký nesoulad v tom, co chtějí zemědělci, vlastníci pozemků, a co chtějí myslivci, kteří si v rámci svých spolků chtějí vynutit právo na něco, co není jejich.

Takhle jsem ještě myslivce mluvit neslyšel.

Co je další vaší vášní?

Motorky. Začal jsem pořádně jezdit před pěti lety, když jsem odešel do Anglie. Tam je míra dopravy taková, že nemá smysl jezdit autem. Skončil jsem u malé motorky do města, na větší jezdění mezi Londýnem a Prahou mám GS bavoráka a jednoho veterána, aby se měl člověk v čem hrabat.

Vy jste i do Londýna během korony jezdil na motorce?

Nebyly lety, tak nezbylo nic jiného. Z Prahy do Londýna jsem to dával za nějakých 12 hodin. Ráno v osm vyjedete z Prahy nasnídané, odpočínutej – a večer v osm jste v Londýně. Vyvětranej. *(smích)*

Rodiny, pendlování mezi Londýnem a Prahou, motorky, myslivost, psi. Kde se vidíte za 15 let?

Budu o 15 let starší. Vidím se v práci, která mě bude bavit, protože vím, že nebudu dělat něco jen proto, abych to dělal. Vidím se se svou rodinou a chtěl bych mít víc volného času. Může to být v Česku a budu vracet něco zemi, kde jsem se vytrénoval. Stejně tak to může být ve Francii, kam by se za mnou rodina přestěhovala. Stejně tak to může fungovat jako doteď.

Nemám velký plán. Víím jen, že chci dělat práci, která mě baví a naplňuje. To se mi plní a jsem za to

šťastný. Mám pracovní vize, které bych chtěl naplnit tady nebo v zahraničí. A cokoliv z toho se podaří, budu rád. Zároveň si myslím, že člověk nemůže žít jenom prací. Musí mít život mimo, s rodinou a koníčky, které s prací nesouvisejí.

A vám se to daří?

Snažím se. Objevuju nové věci a dělám to, co mě baví. ■

Proč Volvo?

Vystřídal jsem za život několik značek a úplně náhodou jsme se před lety stavili v Auto Průhonice a od té doby máme Volvo. Asi je to kombinace lidí. Volvo mi vyhovuje designem, že je jednoduchý a nutně to nemusí rvát. Ale nejvíc mě asi přesvědčila ta osobní zkušenost s prodejem i servisem v Průhonících. Je to u vás na úplně jiné úrovni než u jiných značek.



SHOP.VOLVISTA.CZ

NÁKUPY PRO VOLVISTY

Jste milovník, fanoušek, majitel vozu značky Volvo? Na našem e-shopu si pořídíte Volvo příslušenství přímo pro váš model auta, dárky pro děti i dospělé, trička, čepice, brýle, klíčenky, deštníky, věci na golf, kryty i pouzdra na mobil. A je toho daleko víc. Jste blázen do tuningu? I pro vás se něco najde.



Držák jízdních kol pro montáž na tažné zařízení

Bezpečný přepravní systém s vysokou nosností. Se svou větší vzdáleností mezi držáky pláštů kol je tento model vhodný i pro přepravu elektrokol.

13 043 Kč bez DPH



Postroj pro psa

Pohodlný postroj pro psa, který se připevňuje přímo k bezpečnostnímu pásu vozu pomocí rychlospojky. Vypolstrované pohodlné popruhy udrží psa v klidu na zadním sedadle.

od 1 983 Kč bez DPH



Porcelánový plecháček volvista RETRO EDITION

Ručně vyráběný porcelánový plecháček ve variantě

- 125 ml
- 250 ml
- 410 ml

od 297 Kč bez DPH

Velký výběr kol – a to i v akcích po sezoně



Kompletní 19" zimní kola 5-Double Spoke Matt Black Diamond Cut pro XC60

Kola jsou dodávána kompletní, tj. včetně disku, pneumatiky, krytky náboje a ventilku.

od 55 803 Kč bez DPH



Bio kryt pro iPhone 11

Z 50 % vyrobeno z bio pšeničných slámových vláken. Toto šedo-béžové pouzdro pro iPhone je ekologickou alternativou k běžnému plastovému pouzdru.

205 Kč bez DPH



Dětská sedačka

Pro děti od 9 do 25 kg, ve věku přibližně 9 měsíců až 6 let. Volvo doporučuje usazovat dítě v autě proti směru jízdy nejméně do 3 až 4 let.

9 115 Kč bez DPH



Dětské elektrické auto S90

Nechte své dítě ve věku od 3 do 8 let zažít vzrušení z řízení vlastního vozu Volvo.

Tento vůz je navržen tak, aby vypadal jako S90 R-Design, s jedinečnými designovými prvky. Tlačítko start, zvuk motoru a přední i zadní světla z něj činí ještě realističtější model, stejně jako propracovaný interiér s mnoha autentickými detaily, hudební přehrávač a kožené sedadlo s bezpečnostním pásem. Vůz má dva elektrické 12V motory, které poskytují maximální rychlost 4,5 km/h, ale mohou být nastaveny na 3,6 km/h nebo 2,7 km/h – v závislosti na věku a schopnostech dítěte. Zavěšení na všech kolech a pneumatikách z pěnové gumy EVA maximalizuje pohodlí a radost. Pokud není dítě připraveno k řízení, může být vůz ovládán rodičem pomocí samostatného dálkového ovladače. Pro děti od 3 do 8 let o hmotnosti do 25 kg.

7 685 Kč bez DPH



Ocelová mříž do zavazadlového prostoru V40

Kvalitně navržená a barevně sladěná ocelová mříž do zavazadlového prostoru za zvýhodněnou cenu. Dvoudílná mříž umožňuje sklápat opěradlo zadního sedadla i s nasazenou mříží.

3 718 Kč bez DPH



Voděodolný vak

Voděodolný 20litrový rychleschnoucí vak vyrobený z nylonu s povrchem pro zlepšení trvanlivosti a snížení hmotnosti. Se zipem na přední straně a s logem Volvo.

1 330 Kč bez DPH



Klíčenka Creative, Zero Waste

Tato klíčenka je vyrobená z nejkvalitnější přebytečné kůže z našich aut. Logo Volvo je vyraženo do koženého řemínku, který je doplněn knoflíkem a kovovým kroužkem. Velikost: 9,5 x 0,9 cm.

358 Kč bez DPH

Auto Průhonice

volvista e-shop



IVA MORAVCOVÁ:

Učím lidi lelkovat



IVA MORAVCOVÁ

Že je „byzy“, vám dnes řekne každý druhý. Jenže když domlouvání termínu rozhovoru u kávy s paní Ivou dopadne po mnoha přesunech až na 141. pokus, řeknete si, že tahle dáma je asi „fakt byzy“. Pracuje pro velké firmy i nadnárodní korporace jako krizový HR manažer. Působí jako soudní znalkyně pro oblast psychologie, se specializací psychologie práce, managementu a personalistiky, psychologie dopravy. Certifikovaná auditorka, mediátorka a také dopravní psycholožka Ministerstva dopravy ČR. Relaxuje golfem a je to volvistka, která nikdy nechtěla psát knihu. Ta se jmenuje Zářit a nevyhořet.

Do knihy jste vybrala osobnosti, které tvrdě pracují, a přesto nevyhořely, nebo měly problémy a prozrazují, jak se z nich dostaly. A popisujete v ní i vlastní zážitek s vyhořením... Jak jste na tom se stresem dnes?

Ve stresu žiju pořád. Jen už jsem se s ním naučila žít a nevnímám ho negativně. Jsou dva druhy stresu, eustres a distres. Eustres vás pohání, akceleruje dopředu. A já jako bývalý téměř vrcholový sportovec zvyklý podávat výkony v tom zkrátka pokračuju. (smích) Ale zmiňujete zážitek z knihy. Tehdy jsem pracovala naplno jako majitelka vlastní firmy, pomáhala jsem manželovi v době, kdy vyvíjeli unikátní projekt Novavoice, a měla jsem malé děti, které mě potřebovaly. A jednou jsem takhle sedla v devět večer do auta – to už jsem měla volvo – a nemohla jsem si vzpomenout na cestu domů. Vylekala jsem

se, protože jsem jako psycholog věděla, že to může být teprve začátek.

Co jste udělala?

Během týdne jsem všechno, opravdu všechno předala a odletěla na měsíc na Nový Zéland. Převrátila jsem si život. Tady jsem neustále seděla v autě, tam jsem auto ani jednou nepoužila, tady jsem mluvila česky, tam anglicky, tady jsem jedla nezdravě, tam jsem přepnula do absolutního natur režimu.

Říkáte, že s permanentním stresem umíte žít. Nejste ale typickým adeptem na posttrauma, když například na dovolené polevíte?

Ne. Nesmíte dojít do stadia, kdy se cítíte nekomfortně. Celý život dynamicky cvičím, ale až jóga mě naučila vnímat nekomfortní stavy těla.

To už jsou fyziologické projevy. A tady musíte říct dost. Každý má projevy jiné – pocení dlaní, nespavost nebo mi lidé často říkají, že nemají celý den hlad. Když už nevnímáte signály vlastního těla, může být pozdě. Měla jsem klienta, právníka, který spal tři hodiny denně, těžký případ. Byť to byl velký odborník na anglosaské právo, musel v advokacii skončit a dnes pracuje jako horský vůdce. A mám zprávy, že je velmi spokojený. U syndromu vyhoření nutím lidi se fyzicky hýbat. Aerobní zátěž je jedna z mála pomoci, kdy jsme schopni odbourávat chemické zplodiny stresu.

Ovlivnil zážitek s vlastním vyhořením i váš přístup ke klientům v byznysu?

Myslím, že jsem pořád hodně zákaznický orientovaná, ale už tam vnáším hodně prvků





PROČ MÁM VOLVO?

Jeho krásu jsem objevila díky manželovi. Říkal mi, že jezdím jako drak a máme dvě děti, tak ať si ho pořídím. Mě ale baví i filozofie volva ve vztahu k přírodě a ochraně životního prostředí. Měla jsem V50, XC90, V60 a teď mám XC60 – a v té je mi nejlíp, protože je vyšší, je z ní výhled, dobře se nasedá i vyседá a do kufru se mi vejde i golfový bag. Miluju ho.

asertivity. A to jsem dřív nedělala. Zákazník byl pán – a tomu jsem podřizovala všechno. Tedy kromě výchovy dětí. Dnes už... .

... umíte říct ne?

Přesně tak. A ve větším klidu jsem nikdy nebyla.

Ve vašich člancích je často skloňován termín „kvalita života“. Žijete kvalitní život?

Každý to má jinak, moje priority jsou jasné dané. Rodina, děti, vztah s manželem a byznys až po tom všem. I když musím říct upřímně, že součástí kvality mého života práce jednoznačně je. Studium psychologie a následná praxe mi daly, vedle dětí a rodiny, nový životní směr...

Řekla jste, že čeští manažeři hrají často roli brouka Pytlíka. Jak jste to myslela?

Manažeři stále nechápu, že jsou úzce profilované profese. I když jsou dobří ve svých pozicích a oborech, tak proč se pouští i do rozvoje lidí ve firmě. Proč si nikoho nenajmou? Ve spoustě firem slyším: „Náš HR manažer taky kdysi koučoval, tak bude interně koučovat naše lidi.“ Sorry, to se prostě vylučuje. To musí dělat někdo, kdo má širší rozhled, zkušenosti z jiných firem, specialista, odborník.

Spousta firem se takhle zapouzdřuje a nerozvíjí se, a právě teď může udělat přešlap. Tohle pytlíkovství je cesta do pekel.

Není to tak, že české firmy ještě nejsou zvyklé za takové služby platit?

Jasně, protože často jsou tyhle věci duševního charakteru – a u nás je problém ocenit duševní vlastnictví. Zrovna včera jsem dodělala soudní posudek v trestním řízení, kde na sebe беру trestní doložkou trestní odpovědnost, což je mazec. A klient mi při doplatku říká: „To myslíte vážně?“ Hodinu jsem mu musela prezentovat, co všechno je obsahem mé práce.

Dají se paušálně popsat nejčastější problémy, které ve firmách řešíte?

Jsou různého druhu. Problém na pracovišti, kdy spolu dva lidé nespouzdřují – a kvůli tomu se zadržává celé soukolí, což je často o bloku, mnohdy ještě z dětství. Teď narychlo učím obchodní týmy, jak komunikovat a vyjednávat s naštvaným, rozzlobeným klientem. Nedávno jsem řešila ve firmě manažera, který byl v syndromu vyhoření s velice agresivními projevy na pracovišti, a jeho kolegové se ho začali bát.

Jak to dopadlo?

Byl to pro ně klíčový člověk, takže svolili s jeho home officem – a já jsem s ním začala intenzivně pracovat. Protože kdyby u něj propukla diagnóza, mohlo být pozdě. Dostal se z toho. Pak zase musíte pracovat s jeho kolegy, kteří ho zpátky nechtěli přijmout.

Syndrom vyhoření. Dá se někdo označit za prototyp pracovníka, který je adeptem na vyhoření?

Ano. Většinou syndromem vyhoření trpí poctiví lidé, dřiči, zodpovědní zaměstnanci, kteří dotahují věci. S prominutím – flákač nikdy nevyhoří.

Nemá ale často lví podíl na stavu, kdy už je zaměstnanec v problémech, jeho manažer, tedy nadřízený?

Naprosto správná otázka. V 90 % to je tak, že do tíživé situace ho dostane jeho okolí. Na druhou stranu se zase zaměstnanec stydí či bojí říct nadřízenému, co ho trápí. Funguje-li pravidelné setkávání manažerů a ředitelů s podřízeným týmem, kde se zabrousí i na mimopracovní témata, rodinu, koničky, soukromí, je to skvělá prevence. Učíme firmy taková opravdu pravidelná setkávání plánovat a realizovat.

Co je vlastně příčinou syndromu vyhoření? A je syndrom vyhoření nemoc, a ještě lépe nemoc z povolání?

Jsme hodně výkonově orientovaná společnost. Lidé se hodně porovnávají. Máme velké ambice, protože máme velké možnosti. Člověk má rád výzvy, a tak jde a zkouší, co jeho tělo vydrží. A ano, dobrá otázka – burnout už je podle Světové zdravotnické organizace diagnóza. A nemoc z povolání také.

Je už i v Česku trendem sabatiki? A funguje sabatiki jako prevence?

No právě, bohužel to funguje víc venku, kde si váží lidí a jsou ochotní pro regeneraci daného zaměstnance či kolegy udělat ústupky. Sabatiki znamená, že dotyčný odjede a má to placené, regeneruje, aby po návratu mohl podat excelentní výkon. A tady se projevuje typické čečáčkovství s ocasem závisť. Přece někdo nebude tři měsíce na dovolené a ostatní za něj budou makat. Proč bychom to dělali? Nicméně – velkorysé firmy a velkorysí šéfové už to pochopili. I když zatím není pravidlem, že by byl sabatiki placený, u nás je to zatím spíše formou neplaceného volna. Mám pár klientů, kteří jsou manažeři roku a ve svém oboru něco dokázali. A když to s nimi rozebírám, kdy to přišlo, tak paradoxně skoro všichni říkají, že když už byli vyčerpaní a vzali si dovolenou. Odjeli k moři a když se uvolnili, přišli na ty nejlepší nápady, myšlenky a invence. Je opravdu důležité občas lelkovat – a já to lidi učím. Lelkovat, vypnout.

Nedílnou součástí vaší praxe ve firmách, kde řešíte krizové personální otázky, je i outplacement – neboli propouštění.

Umí český zaměstnavatel propouštět?

Už jsem to někde říkala. Měla jsem tu čest si několikrát povídat s Tomášem Batou a ten mi říkal, jak to dělal jeho táta. Když se lidé rozhodují, kam půjdou pracovat, tak je pro ně pověst firmy v daném regionu zásadní. A už tatínek pana Bati věděl, že při propouštění si v zásadě dělá HR marketing do budoucna. Dnes v 90 % případů dostanete papír, že jste propuštěn, a nazdar. Propuštění je ale pro člověka silný psychický náraz. Proto doporučuju různé záchranné balíčky, možnost docházet do firmy ještě nějaký čas, což má smysl i z hlediska sociálního. Doporučuji přizvat odborníka. Často jsem svědkem toho, že personalista propustí deset lidí a zhroutí se. Obzvláště v menších městech, kde se všichni znají a málokdo chápe, že personalista dělá jen svou práci, že to není osobní.

Umí si představit, že výpověď z práce může zamávat nejen s dotyčným, ale i s jeho vztahy, můžou se dostavit dluhy, exekuce a existenční problémy. Jsme finančně gramotní?

Je to přesně tak. Lidé nejsou schopní si odříkat, nejsou schopní se sebeřídit, nemají vybudované

PÉČE O ZAMĚSTNANCE V AUTO PRŮHONICE a. s.

Jsem moc ráda, že v Auto Průhonice si uvědomujete, že kvalitní výkony zaměstnanců jsou o tom, že lidé musí být v pohodě. A že jste se rozhodli využít mých služeb v oblasti psychologie práce a také v takzvané lifestyle psychology, kdy řešíme nejen profesní rozvoj zaměstnanců, ale i jejich soukromí – samozřejmě pouze v případech, že o to sami zaměstnanci požádají.

Musím říct, že v tomto jste mezi auto dealery výjimeční. Speciálně v automotive není mnoho firem, které chápou, jak by měly psychologii práce konkrétně využít. Raději pro zaměstnance vymyslím volnočasovou aktivitu – a tím to končí. V Auto Průhonice spolu řešíme individuální screening osobnostních profilů zaměstnanců a manažerů, analyzujeme jejich potenciál a následně se věnujeme jejich rozvoji v oblasti soft skills (tzv. měkkých dovedností). Může to znít příliš odborně, neznamená to ale nic jiného, než že na společných sezeních přicházíme na to, kde je největší potenciál daného zaměstnance či manažera, a ten rozvíjíme. Ale řešíme i optimální složení týmu a pracovního kolektivu, vztahy s podřízenými, personální složení a nastavení jednotlivých složek ve struktuře firmy, jako je obchod, zákaznický servis atd. V Auto Průhonice jste jedineční ještě v jedné věci. Dopříváte zaměstnancům individuální, nikoliv skupinové sezení, což velmi přispívá k maximální efektivitě. Cíle jsou jasné dané. Chceme, aby vaši zaměstnanci podávali optimální výkon, ale zároveň se jim pracovalo dobře a v příjemné atmosféře v týmu.

Iva Moravcová

„Spolupráce s paní doktorkou je pro nás velmi přínosná, mj. proto, že paní doktorka je naší dlouholetou klientkou, a poskytuje nám tak zpětnou vazbu jak z pohledu zkušeného odborníka, tak i člověka, který využívá služeb našich zaměstnanců. Individuální rozvoj vybraných zaměstnanců jsme pak proto schopni ve spolupráci s paní doktorkou velmi efektivně zacílit.“

Kristýna Hrdličková, HR manažerka

základní obranné mechanismy. A pak roztáčí prachy bez jakéhokoli uvážení a backupu. Kdybychom na školách učili finanční gramotnost, podporovali matematiku a logiku, tak to nepovede k otupělosti. To v rozhovoru prosím nechte zaznít. Jsem naštvaná, když slyším ty úvahy o zrušení maturit z matematiky.

Co vás na vaší profesi baví?

Já jsem za hluboké totality vystudovala klinickou psychologii, takže jsem byla nucená pracovat na psychiatriích – a tam jsem pochopila, že to vůbec není v mojí povaze, protože jsem dynamický tvor. A když jsem žila s manželem v zahraničí, poznala jsem psychologii práce – a tu teď dělám dominantně. Mně to dává smysl, protože pak jsem dělala v korporátech – a tam jsem si znovu uvědomovala, že je

třeba působit profylaxi, aby se lidé do těch psychiatrických ordinací nedostávali. Je to pocit zadostiučinění, když vidím, že někomu pomůžu. Jsou firmy, které umí poděkovat a říct, v čem všem jsem jim pomohla.

Doporučujete firmám, aby si odborníky vašeho typu najímali. Kolik vás takových v ČR je?

Budu drsná. Je hodně rádo by koučů. Polovina mých klientů byla těmito pseudokouči dohnána tak daleko, že skončila u mě nebo u psychiatra. Budu upřímná, svou konkurenci nesleduju. Dokonce jsem si tři velmi silné konkurence vychovala, což mě vlastně akcelerovalo, abych neusínala na vavřínech. Jsem veskrze pozitivní člověk, a tak to i беру. ■



VOLVISTÉ NÁM PŘEJÍ

V našich mobilech, mailech, whatsappech, viberech a messengerech se nám sešla spousta přání, gratulací a fotek i videí od našich zákazníků-volvistů, z řad zajímavých a známých osobností. Mají jednoho společného jmenovatele – přání k našemu novému autosalonu, k novému domovu pro volvisty. Přátelé, děkujeme.

“**Přeju Auto Průhonice, ať se jim i v této těžké době daří co nejlépe. Hodně štěstí!**

Pavel Šporcl, houslový virtuos a volvista



“**Doufám, že se v Auto Průhonice brzo potkáme a bude legrace.**

Ondřej Hejma, hudebník a volvista

“**Moc vám gratuluju!**

Ladka Něrgešová, moderátorka a volvista



“**To není autosalon, to je volví svatostánek. Šikovní jste!**

Ondřej Pýcha, fotograf a volvista



“**Ať vám to frčí!**

Michaela Badínková, herečka a volvista



“**Mám radost za vás... Ať se vám v novém Auto Průhonice jen a jen daří**

Leo Gudas, hokejová legenda a volvista

“**Moc vám k novému autosalonu gratuluju!**

Tereza Kerndlová, zpěvačka a volvista



“**Držím vám palce, ať jste stejně úspěšní jako na staré adrese. Budu za vámi jezdit a všechno kontrolovat, tak bacha!**

Jana Paulová, herečka a volvista

“**Přeju vašemu novému autosalonu, ať vzkvétá. Děláte to skvěle. Všechno nejlepší!**

Pavel Nečas, herec a volvista



“**U vás je mi vždycky příjemně. Držím palce!**

Marek Tačlík, herec a volvista

“**Auto Průhonice u dálnice. Tam u tý odložený tramvaje, tak tam to je, tam se nové Volvo kupuje!**

Ondřej Ruml, zpěvák a volvista



“**Těším se k vám a těším se moc...**

Daniela Písařovicová, moderátorka a volvista



„ Máte nový domov. Ať se vám tam daří a Volvo ať se dobře prodávají. Těším se na vás i vaše skvělé kafe! "

Matěj Ruppert, zpěvák a volvista



„ Matěj Ruppert má pravdu. Taky se těším. "

Ondřej Pavelka, herec, režisér a volvista



„ Ať vám, nám i všem volvistům nový autosalon slouží! "

Martin Němec, hudebník a volvista



„ Krásný autosalon, tak ať slouží! "

Michal Froněk, designér a volvista

„ Jsou u vás fajn lidi a skvělé auta! "

Marek Holý, herec a volvista



„ Držím palce. Čau! "

Jan Teplý, herec a volvista



volvista 



TMBK alias Tomáš Břinec, grafik a volvista

„ Parádní autosalon, parádní lidi. Hodně štěstí! "

Miloš Meier, bubeník a volvista



„ Už se k vám moc těším! "

Patrik Hezucký, moderátor a volvista



„ Máte krásnej barák a skvělé auta. Těším se na setkání a kafe u vás... "

Tomáš Třeštík, fotograf a volvista



„ Krásnej barák, ať vám to šlape! "

Viktor Lím, herec a volvista



Sledujte nás:



Auto Průhonice

K Chotobuzi 333, 251 01 Čestlice
www.autopruhonice.com

**NOVÁ
ADRESA**



KONTAKTUJTE NÁS

Recepce, objednávky na servis
213 213 000, 724 905 839
recepce@autopruhonice.com



Tereza Zapadlová
Recepční



Jolana Břizová
Recepční



Kateřina Rejlková
Recepční

Prodej nových vozů
213 213 000, 724 905 839
prodej@autopruhonice.com

Prodej ojetých vozů
213 213 013
ojetevozy@autopruhonice.com

Prodej náhradních dílů
213 213 080, 734 798 220
sklad@autopruhonice.com

Servis
servis@autopruhonice.com

Finance
finance@autopruhonice.com

PRODEJ NOVÝCH VOZŮ



Jakub Pešek
Vedoucí prodeje
731 638 977
pesek@autopruhonice.com



Jitka Čurillová
Zástupkyně vedoucího prodeje
606 756 951
curillova@autopruhonice.com



Filip Hlávka
Konzultant prodeje
731 690 991
hlavka@autopruhonice.com



Petra Špičková
Konzultantka prodeje
605 441 531
spickova@autopruhonice.com



Oldřich Nevyjel
Konzultant prodeje
730 812 229
nevyjel@autopruhonice.com



Filip Tomášek
Konzultant prodeje
724 839 980
tomasek@autopruhonice.com



Marek Fila
Konzultant prodeje
734 110 468
fila@autopruhonice.com



Šárka Traubová
Asistentka prodeje
605 471 981
traubova@autopruhonice.com

DIPLOMATICKÝ PRODEJ



Lenka Klivanová
Diplomatic & Expatriate Sales Manager
604 222 678
klivanova@autopruhonice.com

PRODEJ OJETÝCH VOZŮ



Vilém Jílek
Vedoucí prodeje ojetých vozů
604 193 072
jilek@autopruhonice.com



Tomáš Tykal
Specialista výkupu vozů
734 641 530
tykal@autopruhonice.com



Pavel Hladík
Specialista výkupu vozů
730 187 794
hladik@autopruhonice.com



David Kaplan
Konzultant prodeje ojetých vozů
734 268 234
kaplan@autopruhonice.com



Tomáš Jirásek
Konzultant prodeje ojetých vozů
603 581 062
jirasek@autopruhonice.com



Jakub Vaculčíak
Konzultant prodeje ojetých vozů
603 772 915
vaculciak@autopruhonice.com



Michal Piegl
Asistent prodeje ojetých vozů
734 876 947
piegl@autopruhonice.com



Lenka Šindelářová
Asistentka prodeje ojetých vozů
213 213 013, 733 697 846
sindelarova@autopruhonice.com



Ivana Sottnerová
Asistentka prodeje ojetých vozů
213 213 013, 733 697 846
sottnerova@autopruhonice.com

SERVIS



Petr Hubínek
VPS osobní technik
704 951 151
hubinek@autopruhonice.com



Antonín Mařík
VPS osobní technik
704 951 152
marik@autopruhonice.com



Jakub Malý
VPS osobní technik
704 951 153
maly@autopruhonice.com



Jiří Král
VPS osobní technik
704 951 142
kral@autopruhonice.com



Jaroslav Kříž
VPS osobní technik
704 951 144
kriz@autopruhonice.com



Radek Pícha
VPS osobní technik
704 951 145
picha@autopruhonice.com



Vladimír Tобыška
VPS osobní technik
704 951 141
tobyska@autopruhonice.com



Marcel Repaský
VPS osobní technik
704 951 143
repasky@autopruhonice.com



Jindřich Dušek
Podpora servisu
731 687 541
dusek@autopruhonice.com



Jiří Jelínek
Podpora servisu
604 512 080
jelinek@autopruhonice.com



Pavel Kubát
Podpora servisu
606 600 277
kubat@autopruhonice.com



Jan Škoda
Podpora servisu
604 612 711
skoda@autopruhonice.com



Daniel Stránský
Vedoucí technické podpory
a pick-up servisu
734 682 301



Adam Krejča
Hlavní garanční technik
730 572 680
krejca@autopruhonice.com



Martin Augustin
Vedoucí servisu
725 326 898
augustin@autopruhonice.com

PRODEJ NÁHRADNÍCH DÍLŮ



Martin Růžička
Vedoucí skladu
734 798 220
ruzicka@autopruhonice.com

POJISTNÉ UDÁLOSTI



Lukáš Daněk
Vedoucí klempírny a lakovny
602 177 357
danek@autopruhonice.com



Štěpán Vošta
Přijímací technik pojistných
událostí
739 374 703
vosta@autopruhonice.com



Lukáš Zerza
Přijímací technik pojistných
událostí
734 682 300
zerza@autopruhonice.com



Helena Petří
Administrátorka pojistných
událostí
603 803 492
petri@autopruhonice.com

Společné pro všechny pobočky

VEDENÍ SPOLEČNOSTI



Karel Stolejda
Předseda představenstva
stolejda@autopruhonice.com



Martin Veselý
Mistopředseda představenstva
vesely@autopruhonice.com



Dušan Chlad
Výkonný ředitel
724 034 056
chlad@autopruhonice.com



Martin Pouch
Technický ředitel
606 808 001
pouch@autopruhonice.com



Štěpán Markvart
Obchodní ředitel pro nové vozy
602 565 431
markvart@autopruhonice.com



Petr Pecher
Obchodní ředitel pro ojeté vozy
724 840 013
pecher@autopruhonice.com



Milan Motloch
Finanční ředitel
731 690 057
motloch@autopruhonice.com



Denisa Válková
Asistentka představenstva
734 682 302
valkova@autopruhonice.com

FINANČNÍ ODDĚLENÍ



Alexandra Tesařová
Hlavní účetní
722 199 409
tesarova@autopruhonice.com

HR



Kristýna Hrdličková
HR manažerka
732 870 880
hrdlickova@autopruhonice.com

SPRÁVA BUDOV



Miroslav Paluka
Vedoucí oddělení Správy budov
730 591 405
paluka@autopruhonice.com

MARKETING



Igor Petrovics
Marketingový manažer
608 110 969
petrovics@autopruhonice.com



Aleš Wallcon
Obsahový manažer
603 541 626
wallcon@autopruhonice.com



Zdravka Mirčeva
Grafička
602 656 597
mirceva@autopruhonice.com



Jan Krejcar
Eventový manažer
727 940 510
krejcar@autopruhonice.com

IT



Milan Votava
IT manažer
606 918 701
votava@autopruhonice.com



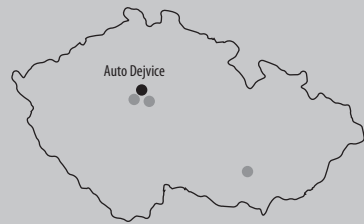
ASISTENČNÍ
SLUŽBA
602 401 919



NONSTOP
ODTAHOVÁ SLUŽBA
737 111 555

Auto Dejvice

Podbabská 17, 160 00 Praha 6 – Dejvice
www.autodejvice.com



KONTAKTUJTE NÁS

Recepce, objednávky na servis
213 213 302, 725 326 977
recepce@autodejvice.com



Gabriela Janečková
Recepční



Helena Douchová
Recepční

Prodej nových vozů
213 213 302, 725 326 977
prodej@autodejvice.com

Prodej ojetých vozů
213 213 013, 725 326 977
ojetevozy@autopruhonice.com

Prodej náhradních dílů
213 213 382, 721 360 036
sklad@autodejvice.com

Servis
servis@autodejvice.com

Finance
finance@autopruhonice.com

PRODEJ NOVÝCH VOZŮ



Petr Moravec
Vedoucí prodeje
724 839 370
moravec@autodejvice.com



Roman Kačirek
Konzultant prodeje
730 847 231
kacirek@autodejvice.com

DIPLOMATICKÝ PRODEJ



Lenka Klivanová
Diplomatic & Expatriate Sales Manager
604 222 678
klivanova@autopruhonice.com

PRODEJ OJETÝCH VOZŮ



David Novotný
Vedoucí prodeje ojetých vozů
731 690 630
novotny@autodejvice.com

SERVIS



Miroslav Besperát
Přijímací technik
603 824 487
besperat@autodejvice.com



Jiří Tejnor
Přijímací technik
734 367 932
tejnor@autodejvice.com



Robert Jonák
Přijímací technik
731 611 205
jonak@autodejvice.com



Daniel Kadlec
Vedoucí servisu
724 535 631
kadlec@autodejvice.com

PRODEJ NÁHRADNÍCH DÍLŮ



Petr Bartůněk
Vedoucí skladu
721 360 036
sklad@autodejvice.com

Auto Stodůlky

Bavorská 12b, 155 00 Praha 5 – Stodůlky
www.autostodulky.com



KONTAKTUJTE NÁS

Recepce, objednávky na servis
213 213 300, 603 289 828
recepce@autostodulky.com



Nela Hrdličková
Recepční



Adéla Přivětivá
Recepční



Jiřina Málková
Recepční

Prodej nových vozů
213 213 300, 603 289 828
prodej@autostodulky.com

Prodej ojetých vozů
731 690 630
ojetevozy@autopruhonice.com

Prodej náhradních dílů
213 213 380, 606 734 495
sklad@autostodulky.com

Servis
servis@autostodulky.com

Finance
finance@autopruhonice.com

PRODEJ NOVÝCH VOZŮ



Petr John
Vedoucí prodeje
734 767 775
john@autostodulky.com



Rudolf Estoril
Zástupce vedoucího prodeje
733 146 847
estoril@autostodulky.com



František Mráz
Konzultant prodeje
734 645 580
mraz@autostodulky.com



David Diblíček
Konzultant prodeje
734 863 799
diblicek@autostodulky.com

DIPLOMATICKÝ PRODEJ



Lenka Klivanová
Diplomatic & Expatriate Sales Manager
604 222 678
klivanova@autopruhonice.com

PRODEJ OJETÝCH VOZŮ



Robin Sivoň
Vedoucí prodeje ojetých vozů
724 041 718
sivon@autostodulky.com



Tomáš Dvořák
Konzultant prodeje ojetých vozů
704 611 702
dvorak@autostodulky.com

SERVIS



Jaromír Sajdl
Přijímací technik
733 620 707
sajdl@autostodulky.com



Martin Vrabec
Přijímací technik
733 620 706
vrabec@autostodulky.com



Martin Zálesák
Přijímací technik
731 198 123
zalesak@autostodulky.com



Robert Rochl
Přijímací technik
730 142 858
rochl@autostodulky.com



Lukáš Stechr
Přijímací technik pojistných událostí
734 645 582
stechr@autostodulky.com



Marcela Kličková
Administrátorka pojistných událostí
klickova@autostodulky.com



Jan Měchura
Vedoucí servisu
605 847 872
mechura@autostodulky.com

PRODEJ NÁHRADNÍCH DÍLŮ



Petr Slepíčka
Vedoucí skladu
606 734 495
slepicka@autostodulky.com



ASISTENČNÍ
SLUŽBA
602 401 919



NONSTOP
ODTAHOVÁ SLUŽBA
737 111 555

Auto CardionHeršpická 788/9, 639 00 Brno
www.autocardion.cz**KONTAKTUJTE NÁS**

Recepce,
objednávky na servis
730 166 111, 515 550 500
recepce@autocardion.cz



Alexandra Kočí
Repeční



Sylva Provazníková
Repeční



Veronika Leoni
Repeční

Prodej nových vozů
730 166 111, 515 550 500
prodej@autocardion.cz

Prodej ojetých vozů
603 488 331
ojetevozy@autocardion.cz

Prodej náhradních dílů
736 511 152, 515 550 580
sklad@autocardion.cz

Servis
servis@autocardion.cz

Finance
finance@autocardion.cz

**VEDENÍ
SPOLEČNOSTI**

Ivo Nekuda
Spolumajitel společnosti



Vít Nekuda
Spolumajitel společnosti



Karel Stolejda
Spolumajitel společnosti



Martin Veselý
Spolumajitel společnosti

**VEDENÍ
SPOLEČNOSTI**

Dušan Chlad
Výkonný ředitel
724 034 056
chlad@autocardion.cz



Luboš Bartůněk
Jednatel
603 566 160
bartunek@autocardion.cz



Martin Pouch
Technický ředitel
606 808 001
pouch@autocardion.cz



Štěpán Markvart
Obchodní ředitel pro nové vozy
602 565 431
markvart@autopruhonice.com



Petr Pecher
Obchodní ředitel pro ojeté vozy
724 840 013
pecher@autocardion.cz



Milan Motloch
Finanční ředitel
731 690 057
motloch@autocardion.cz



Petra Řeháková
Asistentka
730 190 400
rehakova@autocardion.cz

**PRODEJ NOVÝCH
VOZŮ**

Drahoš Krivý
Konzultant prodeje
735 193 379
krivy@autocardion.cz



Andrea Hlodanová
Konzultantka prodeje
730 589 177
hlodanova@autocardion.cz



Petr Odvávka
Konzultant prodeje
734 641 407
odvarka@autocardion.cz

SERVIS

David Janíček
VPS osobní technik
737 204 668
janicek@autocardion.cz



Zdeněk Machalický
VPS osobní technik
734 265 515
machalicky@autocardion.cz



Petr Luščan
VPS osobní technik
737 204 669
luscan@autocardion.cz



Ivo Daněk
VPS osobní technik
604 725 101
danek@autocardion.cz



David Slavík
VPS osobní technik
739 071 395
slavik@autocardion.cz



Vojtěch Friš
VPS osobní technik
605 297 450
fris@autocardion.cz



Miroslav Leitner
VPS osobní technik
leitner@autocardion.cz



Tomáš Hegr
Podpora servisu
735 793 932
hegr@autocardion.cz



Filip Řezníček
Podpora servisu
737 204 667
reznicek@autocardion.cz



Tomáš Zechmeister
Andon
703 424 357
zechmeister@autocardion.cz



Martin Klůčka
Přijímací technik pojistných
událostí
735 793 931
klucka@autocardion.cz



Klára Konečná
Asistentka pojistných událostí
739 086 092
konecna@autocardion.cz



Patrik Němec
Vedoucí servisu
a prodeje ojetých vozů
730 598 123
nemec@autocardion.cz

**PRODEJ
NÁHRADNÍCH DÍLŮ**

Martin Štěpán
Vedoucí skladu
736 511 152
sklad@autocardion.cz

PRODEJ OJETÝCH VOZŮ

Patrik Němec
Vedoucí servisu
a prodeje ojetých vozů
730 598 123
nemec@autocardion.cz



Michal Rygar
Konzultant prodeje ojetých vozů
735 193 377
rygar@autocardion.cz



Jan Pavlík
Konzultant prodeje ojetých vozů
605 855 260
pavlik@autocardion.cz



Marek Měchura
Konzultant prodeje ojetých vozů
603 158 878
mechura@autocardion.cz



Jiří Strmiska
Konzultant prodeje ojetých vozů
605 841 800
strmiska@autocardion.cz



Michaela Skříčková
Asistentka prodeje ojetých vozů
730 169 825
skrickova@autocardion.cz



Filip Klika
Asistent prodeje ojetých vozů
703 159 203
klika@autocardion.cz



Lukáš Dřtil
Asistent prodeje ojetých vozů
a servisu
730 166 111
recepce@autocardion.cz



Monika Jenyšová
Asistentka prodeje ojetých vozů
730 166 111
jenysova@autocardion.cz

DIPLOMATIC & EXPATRIATE SALES

**Volvo diplomatic and expatriate sales offers
a unique opportunity to buy new car
with excellent price including full range
of warranty conditions.**

Our diplomatic agent Auto Průhonice a. s.
is happy to support you to select a highly specified car
that comes with a favourable offer.

Contact us:



Lenka Klivanová

Diplomatic & Expatriate Sales Manager

+420 604 222 678

klivanova@autopruhonice.com



AUTO PRŮHONICE
authorised partner **Volvo Car**




CAROLLINUM
KRÁLOVSTVÍ HODINEK

JDU SI ZA SVÝM POCTIVĚ
A VYTRVALE A SPOLÉHÁM NA TY,
KTEŘÍ JEDNAJÍ STEJNĚ.

*Klára
Spilková*

Klára Spilková
golfistka

