

## Dobrá rada nad zlato



**Jan Kvartek**  
autor

**Na koupi automobilu nemá nejen soukromá osoba, ale mnohdy ani menší či větší firma dostatek peněz v hotovosti. Od toho jsou tady však různé leasingové společnosti, které jsou schopny tento problém vyřešit.**

Jednou z docela mladých firem v tomto hodně zajímavém segmentu je i Fleet expert, která nabízí poměrně neotřelé varianty možného financování osobních, ale i užitkových vozidel doslova na míru. Jaké služby či jaké benefity právě tato společnost nabízí a v čem je jiná než ostatní? Na to a další podrobnosti jsme se ptali jejího jednatele Karla Przczka.

### Můžete v krátkosti představit vaši firmu?

Jsme tým profesionálů s téměř desetiletou zkušeností na trhu financování vozidel a s více než 2600 úspěšně realizovanými obchody. Máme to štěstí, že nás naše práce velmi baví a je naším koníčkem.

### V čem spočívá vaše odlišnost a myšlenka?

Že vždy stojíme na straně klienta! Díky tomu, že spolupracujeme s většinou leasingových společností a automobilek na českém trhu, jsme schopni pojmenovat jeho potřeby a vybrat v tu chvíli to nejlepší možné financování či předmět leasingu, který řeší jeho situaci, tak aby byl maximálně spokojen. Ve zkratce: pomůžeme

s výběrem vhodného vozu (osobní, nákladní, nový či zánovní). Vybereme nejvhodnější nabídku financování (finanční leasing, úvěr, operativní leasing...), tak jak bude pro konkrétní využití vozidel třeba. Zajistíme auta jako jediný benefit pro zaměstnance a společně budeme budovat jejich loajalitu vůči jejich firmě.

### To je tak složité si vybrat vůz a financování?

Možná se budete divit, nicméně za celé desetileté období, co se vhodné volbě financování a typu vozidel věnujeme, snad nepamatují dva stejné obchody. Každý klient řeší individuální požadavek, a ten je třeba důkladně zvážit a podívat se na něj z různých stran. Hlavně z pohledu nejlepší

volby z aktuálně možných! V tom je naše přidaná hodnota – absolutní orientace na to, co je v tuto chvíli ideální. Trh je velmi živý organismus a dynamicky se mění. Klient většinou řeší pořízení jen jednou do roka, možná i déle, a to je v autobyznysu „rok světelný“. S našimi zkušenostmi z denního obchodování dostane maximum správných informací, jimiž významně šetří čas i peníze! Zakládáme si na individuálním přístupu a skutečném obchodu na podání ruky.

### Kdo je váš typický zákazník?

Firma v rozmezí 1 až 100 vozidel s českým majitelem, který ví nejlépe, co je pro něj dobré, a dokáže se sám odpovědně rozhodnout. Zajímají nás hlavně klienti,



**Dva podobné nebo stejné obchody nepamatují.**

se kterými si můžeme vzájemně důvěřovat a obchody s nimi realizovat opakovaně. Vždyť nákup vozidel a jejich koloběh ve firmě jsou takový krevní oběh podnikání.

### Nabízíte pouze leasing jako takový, nebo poskytujete i poradenskou službu?

Poradenskou službu především – jde o to, aby se klient nebál zeptat, dobrá rada jej nebude NIC stát! V rámci našeho kréda poskytujeme poradenské služby Zdarma a tak, aby byly skutečně konkrétní a k užítku.

### Který produkt je aktuálně nejžádanější?

Jednoznačně úvěr se zůstatkovou hodnotou a dále operativní leasing.

### Existuje v tomto oboru nějaká novinka, kterou ostatní nenabízejí?

Právě onen úvěr se zůstatkovou hodnotou – já osobně mu předvídám velkou budoucnost. V praxi rád předvedu na konkrétním příkladu: Po poradě na společném fundovaném výběru vhodného vozu pro vaše podnikání:

- složité akontaci ve výši DPH,
- tu si další měsíc jako firma, která je plátcem DPH, vynárokujete nazpět, tzn. v cash flow vám peníze nechybí, a
- dále platíte jen velmi nízké splátky,
- poslední splátka je například při pětiletém financování navýšená na cca 28 % z pořizovací ceny.

V praxi tuto částku v podstatě neplatíte, jelikož ji za vás zaplatí už následný kupec vašeho vozu. Rozdíl mezi splátkou a prodejní cenou použijete jako novou akontaci na další vůz, a tu si opět vynárokujete zpět, je to tedy v podstatě takové perpetuum



Se společníky Lukášem Vöröšem (vlevo) a Janem Muselem jsme tým profesionálů s téměř desetiletou zkušeností s financováním vozidel.

mobile na pořízení vozidel. Splátky jsou velmi příznivé, v podstatě stínují klasický operativní leasing, ale co je nejdůležitější – odpadá zde do fakturace více kilometrů, popřípadě nadměrného opotřebení, jak bývá u operativního leasingu často zvykem. Vůz je váš a jen vy si o něm rozhodujete. Co většina klientů oceňuje nejvíce, je nízká výše splátek, tak aby jim vůz,

který mají tzv. na práci, vydělával hned od začátku. Pokud budu počítat dnes testovaný vůz Peugeot Rifter, jsme schopni se tímto způsobem dostat až na částku 4475 Kč měsíčně plus pojistka při výpůjční sazbě 4,55 %, a to mi přijde skutečně neskutečné!!!

### Jaký je rozdíl ve financování LUV a osobních aut?

U LUV rozhoduje hlavně výše splátky, tak aby klientovi vůz opravdu hned vydělával. Pokud vezmu v potaz našeho klasického zákazníka, např. menšího dopravce jezdícího pro dopravní společnost s několika dodávkami, tak ten právě řeší, aby vůz byl nový. Nebyl jako ojetina časovanou bombou na náklady, a hlavně aby svými poruchami neregneroval sankce vyplývající z povinnosti zabezpečit dopravu na „své lince“. To vše u nového vozu odpadá, vůz jezdí, vydělává, a právě tím, že splátka je tak nízká, vydělává ihned!

Spolupracujete s některým z velkých dealerů vozidel v ČR?

Asi nejdominantněji právě s Peugeotem Domanský – je to skvělý partner, který má skladem velké množství dodávkových vozidel, které tak rádi pro naše klienty financujeme. Navíc Peugeot je skutečně typicky podnikatelská značka právě v oblasti LUV.

### Máte nějakou speciální zábatu v době volna?

Rád navštěvuji srazy amerických vozidel – hlavně ty z šedesátých let. Dle mého to byla zlatá éra automobilismu. Každý chlap, když vidí na kapotě označení 8,2, tak ví, že to skutečně v tomto případě neznamena spotřebu, ale objem motoru!

### Co rodina, máte na ni čas?

Snažím se v rámci možností. Pokud to jen trochu jde, vyrážíme s dětmi do přírody pod širák. Vždyť co může být hezčího než usínat s hvězdným nebem nad hlavou. Jsem rád, že jsou naše děti už na tomto způsobu trávení času závislé.

Děkuji za rozhovor. ■



Zajímají nás klienti, s nimiž si můžeme důvěřovat.