

## Zápis z jednání řádné valné hromady společnosti Interhotel Olympik, a.s.

se sídlem Praha 8, Sokolovská 615/138, PSČ 186 00, IČ: 45272271,  
společnosti zapsané v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl B,  
vložka 1429, konané dne 30.6.2016 od 15:30 hodin v sídle společnosti

Valnou hromadu zahájil v 15.30 hodin statutární ředitel společnosti Interhotel Olympik, a.s. pan Vlastislav Šos, který přivítal přítomné a konstatoval, že valná hromada byla svolána pozvánkou zveřejněnou v souladu se zákonem a stanovami společnosti na internetových stránkách společnosti dne 28.5.2016 a dále zaslou všem akcionářům na jejich e-mailové adresy, resp. poštou.

Text pozvánky na valnou hromadu tvoří *Přílohu č. 1* tohoto zápisu.

Statutární ředitel se poté dotázal, zda jsou nějaké protinávry k pořadu jednání, resp. k návrhu na obsazení orgánů valné hromady.

Jelikož žádné návrhy vzneseny nebyly, statutární ředitel následně přikročil **k bodu č. 1** pořadu jednání valné hromady: „**Zahájení, kontrola usnášeníschopnosti a volba orgánů valné hromady**“.

Statutární ředitel poté konstatoval, že na valné hromadě jsou v souladu s listinou přítomných akcionářů přítomni akcionáři, kteří vlastní akcie v hodnotě 234.495.000,- Kč, což představuje 90,15% základního kapitálu (tj. více než 75% základního kapitálu společnosti) a valná hromada společnosti je tedy schopná se usnášet ve všech bodech pořadu jednání.

Listina přítomných akcionářů tvoří *Přílohu č. 2* tohoto zápisu.

Poté pan Vlastislav Šos přistoupil k zahájení volby orgánů valné hromady. Pan Vlastislav Šos přednesl návrh statutárního ředitele na volbu orgánů valné hromady v tomto složení:

předseda valné hromady	Prof. Ing. Stanislav Adamec, DrSc.
zapisovatel valné hromady	Doc. Ing. Zora Říhová, CSc.
ověřovatelé zápisu z valné hromady	Vlastislav Šos Martina Plzáková
osoby pověřené sčítáním hlasů	Zora Adamcová Radek Čermák

Vlastislav Šos poté nechal o předložených návrzích hlasovat a požádal přítomné akcionáře, aby vyznačením své volby na hlasovacím lístku č. 1 provedli hlasování.

### Usnesení č. 1

Schvaluje se, aby Prof. Ing. Stanislav Adamec, DrSc. byl předsedou valné hromady

PRO	234.496 hlasů	100 % (po zaokrouhlení)
PROTI	0 hlasů	0 %
ZDRŽEL SE	1 hlasů (neodevzdán)	0 % (po zaokrouhlení)

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 234.496 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 100 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

#### Usnesení č. 2

Schvaluje se, aby Doc. Ing. Zora Říhová, CSc. byla zapisovatelem valné hromady

PRO 219.782 hlasů 93,72 %

PROTI 0 hlasů 0 %

ZDRŽEL SE 14.715 hlasů (z toho 1 neodevzdán) 6,28 %

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 219.782 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 93,72 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

#### Usnesení č. 3

Schvaluje se, aby Vlastislav Šos byl ověřovatelem zápisu valné hromady

PRO 234.496 hlasů 100 % (po zaokrouhlení)

PROTI 0 hlasů 0 %

ZDRŽEL SE 1 hlas (neodevzdán) 0 % (po zaokrouhlení)

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 234.496 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 100 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

#### Usnesení č. 4

Schvaluje se, aby Martina Plzáková byla ověřovatelem zápisu valné hromady

PRO 234.496 hlasů 100 % (po zaokrouhlení)

PROTI 0 hlasů 0 %

ZDRŽEL SE 1 hlas (neodevzdán) 0 % (po zaokrouhlení)

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 234.496 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 100 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

#### Usnesení č. 5

Schvaluje se, aby Zora Adamcová byla skrutátorem (osobou pověřenou sčítáním hlasů) valné hromady.

PRO 219.782 hlasů 93,72 %

PROTI 0 hlasů 0 %

ZDRŽEL SE 14.715 hlasů (z toho 1 neodevzdán) 6,28 %

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 219.782 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 93,72 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

#### Usnesení č. 6

Schvaluje se, aby Radek Čermák byl skrutátorem (osobou pověřenou sčítáním hlasů) valné hromady.

PRO 219.782 hlasů 93,72 %

PROTI 0 hlasů 0 %

ZDRŽEL SE 14.715 hlasů (z toho 1 neodevzdán) 6,28 %

Po sečtení hlasů bylo konstatováno, že pro přijetí usnesení hlasovalo 219.782 hlasů přítomných akcionářů, což představuje po zaokrouhlení 93,72 % hlasů přítomných akcionářů. Návrh tedy byl přijat.

V průběhu hlasování a krátce po skončení hlasování o usneseních č. 1 až 6 se na valnou hromadu dostavili další akcionáři (L. Smutka, V. Švorc, L. Golanová, MUDr. Streitberg, Ing. Dobranský a J. Hejkal), kteří však již do shora uvedeného hlasování nezasáhli.

Statutární ředitel Vlastislav Šos poděkoval akcionářům za provedené hlasování, zopakoval informaci, že valnou hromadou byl přijat návrh statutárního ředitele na obsazení orgánů valné hromady, a předal řízení valné hromady zvolenému předsedovi valné hromady Prof. Ing. Stanislavu Adamcovi, DrSc., který přistoupil k projednávání dalších bodů pořadu jednání.

Předseda valné hromady pozdravil přítomné, sdělil, že jsou splněny všechny předpoklady pro to, aby dnešní valná hromada mohla proběhnout, a oznámil valné hromadě své rozhodnutí, že další průběh valné hromady bude nahráván za účelem usnadnění vyhotovení zápisu z dnešní valné hromady.

Poté předseda valné hromady přešel k **bodů č. 2** pořadu jednání "**Projednání zprávy statutárního ředitele o podnikatelské činnosti a o stavu majetku společnosti za účetní období 2015 a zprávy statutárního ředitele o vztazích mezi propojenými osobami za účetní období 2015**". Předseda valné hromady sdělil, že zprávu statutárního ředitele pro akcionáře společnosti přednese statutární ředitel společnosti Vlastislav Šos.

Pan Vlastislav Šos poděkoval předsedovi valné hromady za slovo a prohlásil, že je velmi rád, že může zahájit svůj přednes sdělením, že rok 2015 byl celkem úspěšný a bylo dosaženo lepších hospodářských výsledků než v roce 2014. Společnost Interhotel Olympik, a.s. (dále i jen IHO, a.s.) se konsolidovala a upevnila svoje postavení na vybraném segmentu trhu.

S ohledem na skutečnost, že na minulé valné hromadě společnosti byla věnována značná pozornost problematice celkového uspořádání koncernu a zejména pak smluvní spolupráci mezi společnostmi IHO, a.s. a Olympik Holding, a.s. (dále i jen OH, a.s.), nedostalo se již v následné debatě na tak závažná témata jako např. obchodní politiku, marketing, opravy majetku apod.

Pan Vlastislav Šos proto uvedl, že úvodem by tedy chtěl přítomné seznámit s tím, že v průběhu posledního roku došlo k završení reorganizace uspořádání celého koncernu, jehož jediným cílem bylo posílit pozici společnosti IHO, a.s.

Pro osvěžení paměti pan Vlastislav Šos zmínil, že v minulosti – v době, kdy vedle společnosti IHO, a.s. existovala ještě její dceřiná společnost Olympik Garni, a.s. – zajišťovala společnost OH, a.s. pro obě tyto společnosti veškeré činnosti a služby, které bylo efektivní zajišťovat centrálně. V době největšího rozvoje poskytovala společnost OH, a.s. tímto způsobem plnění v rozsahu cca 56,3 mil. ročně. Následně však přišlo období krize a hospodářské recese, která mimořádně silně dolehla též na segment hotelového podnikání. Bylo tedy třeba přistoupit ke změně tohoto modelu.

Prvním krokem bylo sfúzování společnosti Olympik Garni, a.s. do IHO, a.s. Dalším krokem bylo postupné omezování rozsahu činností a služeb zajišťovaných společnostmi OH, a.s. pro ostatní společnosti ve skupině. Jak již bylo uvedeno na několika dřívějších valných hromadách, objem spolupráce mezi IHO, a.s. a OH, a.s. se postupně zmenšoval, přičemž v době konání poslední valné hromady činil částku cca 15 mil. ročně.

Tento trend pokračoval i po konání valné hromady v roce 2015. Ke dni 31.12.2015 byla smluvní spolupráce mezi oběma společnostmi zúžena o další podstatné segmenty a ke dni 30.6.2016, tedy k dnešnímu dni, bude zcela ukončeno poskytování veškerých služeb, které dosud společnost OH, a.s. pro IHO, a.s. zajišťovala.

Pro budoucí období bude mít společnost Interhotel Olympik, a.s. uzavřeny pouze dvě smlouvy s koncernově spřízněnými společnostmi.

První smlouva je smlouva licenční o užívání ochranných známek. Tato licenční smlouva umožní společnosti Interhotel Olympik, a.s. pokračovat i po ukončení smlouvy o spolupráci se společností Olympik Holding, a.s. v užívání celkem čtyř ochranných známek nesoucích označení „Olympik“, které jsou ve vlastnictví společnosti Olympik Holding, a.s. a které společnost Interhotel Olympik, a.s. dlouhodobě užívá pro své podnikání. Cena za licenci byla stanovena znaleckým posudkem (ve výši 2% z tržeb dosažených při užívání předmětných ochranných známek).

Druhá smlouva je smlouva se společností ABR, a.s., která již mnoho let zajišťuje pro všechny společnosti ve skupině zejména standardní účetní služby včetně mzdového účetnictví a souvisejícího výkaznictví a která též mj. zajišťuje provoz obou hotelových směnár. V minulých letech společnost ABR, a.s. poskytovala uvedené služby společnosti Interhotel Olympik, a.s. jako subdodavatel společnosti Olympik Holding, a.s. S ohledem na ukončení smluvní spolupráce mezi Interhotel Olympik, a.s. a Olympik Holding, a.s. je proto ve vztahu k zajištění kontinuity těchto služeb třeba uzavřít smlouvu přímo mezi společnostmi Interhotel Olympik, a.s. a ABR, a.s.

V prvním pololetí roku 2016 provedla správní rada společnosti Interhotel Olympik, a.s. podrobný průzkum trhu a zjistila, že aktuální průměrná cena za vedení účetnictví a mzdové agendy se pohybuje cca ve výši 490,- Kč za hodinu bez DPH. Po přepočtení odměny, kterou má obdržet společnost ABR, a.s., na hodinovou sazbu bylo zjištěno, že tato cena vychází cca na 450,- Kč za hodinu bez DPH. Zajištěním těchto služeb v rámci koncernu tedy dojde k úspoře cca ve výši 8 %. Smluvní spolupráce se společností ABR, a.s. bude nicméně každoročně znovu hodnocena a porovnávána s tržními podmínkami.

Následně statutární ředitel okomentoval některá důležitá fakta z hospodářského roku 2015. Sdělil přítomným, že je nechce zavalit řadou čísel, která si jistě prostudovali na internetu, resp. která mají ještě před sebou. Proto zmínil alespoň to nejpodstatnější:

- Tržby bez DPH byly v roce 2015 lepší než v roce 2014 o 2,8 mil. Kč
- Rozhodující podíl na tržbách má segment ubytování. Průměrná cena pokoje se navýšila o 2,5 eura (navzdory tomu, že nebyly akceptovány podnákladové požadavky cestovních kanceláří, ev. přímo klientů)
- Positivně se po dlouhých letech rozbíhá i kongresová turistika (i když se většinou jedná o rozměrově menší akce)
- Principy nákupu přes internetové portály (speciálně u tékavých potravinářských komodit) mají pozitivní vliv na náklady gastro úseku. Je však nutné konstatovat (a to platí pro většinu hotelů dané kategorie), že dosažení „kladné nuly“ je v případě gastro služeb možné považovat za veliký úspěch. Statutární ředitel uvedl, že tyto skutečnosti může v případě zájmu blíže objasnit, ale zásadně platí, že největším problémem v gastro jsou vysoké mzdové náklady. Bohužel s ohledem na některé připomínky hostů (speciálně pokud jde o snídane... hotely dělají i 1500 – 1800 snídaní denně při špičce studentských klientů) bylo třeba ještě počty lidí (alespoň brigádníků) navýšit.

- Co je veliké novum, je mimořádný nárůst individuálních klientů. Je něco jiného odbavit autobus klientů přes jednoho jejich vedoucího, příp. řidiče, než trpělivě jednat se skupinkami dvou-čtyř lidí. To představuje velký problém.... Společnost musí dokoupit informační techniku, ale hlavně musí zvýšit jazykovou gramotnost personálu.
- Ceny potravinářských komodit se přibližně drží na stejné cenové úrovni (i když jsou určité výkyvy). Ale ceny řady služeb (hlavně těch monopolních) jako jsou:
  - povinné revize
  - odvoz odpadů
  - voda, teplotní provoz
 rostly ne o procenta, ale někdy přímo o desítky procent. Díky tomu, že byla zavedena a je využívána technologie kogenerace, podařilo se společnosti udržet náklady na energii na úrovni roku 2014.
- Do integrity systému řízení jsou zapojeny (přes vytvořené informační rozhraní) velké outsourcingové firmy. Přínosy a efektivní využívání outsourcingu je pro společnost jednoznačné. Jde o velkou úsporu nákladů.
- Hospodářské výsledky společnosti silně ovlivňuje sezonnost. Bez kombinace outsourcingu s interními zaměstnanci by nebylo možné vytvářet pružné pracovní týmy. Flexibilita pracovní doby je pro zaměstnance společnosti samozřejmost, za což jim statutární ředitel poděkoval.

Poté statutární ředitel zmínil, že by chtěl alespoň stručně zhodnotit s ohledem na uplynulý rok 2015 dva klíčové interní dokumenty společnosti týkající se obchodního podnikání a správy majetku. Jedná se o:

- akční plán obchodního podnikání
- a akční plán správy majetku pro podnikatelské účely.

Statutární ředitel uvedl, že o těchto dokumentech bylo hovořeno již na valné hromadě v roce 2013, kdy bylo jejich zpracování odrazem dopadů rozsáhlé krize v hotelovém podnikání, která přišla v roce 2008 (doposud má společnost v tržbách roční propad 100 mil. Kč oproti roku 2007). Statutární ředitel uvedl, že v letech 2007- 2008 společnost dosahovala tržeb 220 – 230 milionů Kč, zatímco v roce 2015 to bylo 130 milionů Kč, neboli každý rok chybí 100 milionů Kč.

Krizová léta tehdy vedla k přehodnocení postavení společnosti na hotelovém trhu (za 20 let bylo postaveno v Praze tolik nových hotelů, resp. rekonstruováno, že má Praha větší ubytovací kapacity než Vídeň – Praha má 100 tisíc lůžek, Vídeň 70 tisíc lůžek), a zároveň k realistickému hodnocení majetku společnosti pro podnikatelské účely.

Logicky bylo nutné provést nejdříve analýzu majetku pro podnikání. Majetek byl strukturován do 12 segmentů s vnitřním členěním na:

- Výchozí stav
- Náklady na běžnou údržbu
- Náklady na rozvoj podle akčního plánu
- Riziko.

Na závěr roku 2015 bylo provedeno hodnocení akčního plánu správy majetku a bylo konstatováno:

- Majetek společnosti je v relativně dobrém stavu, který umožňuje podnikání společnosti v hotelovém segmentu i pro další období, je však třeba dbát na

pravidelnou údržbu a opravy majetku, aby nedošlo k poklesu kvality služeb pro klienty, neboť klienti jsou na kvalitu služeb mimořádně citliví.

- podařilo se upravit jedno patro hotelu Olympik Tristar tak, aby z hlediska kvality bylo možné zařadit uvedené pokoje do kategorie čtyř hvězd, kde je z obchodního hlediska možné dosáhnout vyšší ceny za ubytování. Tyto pokoje jsou nyní v nabídce pod obchodním označením Olympik Congress. Zde statutární ředitel zdůraznil, že v jedné budově, tj. v budově Tristar, kde je pět pater, jsou tři patra již klimatizována, byl tam částečně obměněn nábytek, nějaké dekorace, byly obměněny koupelny, a již tři patra jsou tedy zařazena do segmentu čtyř hvězd v hotelu Congress. IHO, a.s. v tomto okamžiku disponuje čtyřmi hotely, ale k tomu ještě později.
- Podařilo se zrealizovat první etapu prací na obnově a opravách fasády výškové budovy hotelu Olympik, přičemž lze očekávat, že v průběhu tohoto roku budou práce zcela dokončeny. V současné době probíhá nasvécování fasády, přibližně na konci července bude západní část (tj. část směřující do města) nejspíše již nasvícena. S ohledem na velmi dobré organizační zabezpečení stavby nebylo nutné v souvislosti s obnovou fasády nijak omezovat běžný provoz hotelu a nebyly zaznamenány ani žádné stížnosti klientů, což je třeba hodnotit jako velký úspěch. V příštích letech se prostředky investované do opravy a obnovy fasády vrátí zejména ve formě úspor nákladů za vytápění a provoz klimatizace, protože kromě samotné opravy fasády proběhla i oprava její izolace.
- S ohledem na omezené zdroje pro obnovu a rozvoj majetku bude společnost dále provozovat původní zařízení (a to především zařízení na úseku gastro) a efektivně využívat možnost získávání náhradních dílů (jednak z našich zařízení, jakož i z bazarů). Je však třeba zmínit, že riziko poruch u zařízení, která už jsou za zenitem své obvyklé životnosti, je veliké a těžko se definuje dopředu. V případě, že nebude efektivní určitá zařízení opravovat, je třeba udržovat přiměřenou rezervu na nákup nových zařízení, která jsou pro provoz nezbytná (např. kávovary, konvektomaty, bojler apod.).

Následně pan Vlastislav Šos shrnul:

- Z hlediska akčního plánu správy majetku není nutné nijak zásadně měnit přijatou doktrínu.
- Pro upřesnění predikce životnosti některých složek majetku budeme provádět konzultace s odbornými firmami, které pečují o údržbu a opravy majetku.
- Je nutné, aby ředitel divize servis připravil pro každý rok nejpozději do 30.11. zpřesňující zprávu o provozních opravách.
- Je nutné udržovat přiměřenou pohotovostní rezervu pro opravy zařízení, které se mohou akutně objevit a jejichž provedení nelze odložit, aniž by tím utrpěl provoz hotelů.
- Je nutné pečovat (i investičně) o kongresové prostory, které jsou perspektivou rozvoje.

Poté se pan Vlastislav Šos zmínil ještě o obchodní politice společnosti:

Při stanovení zásad obchodní politiky je nutné si uvědomit, že s ohledem na nové technologie realizace ubytování, gastro provozu a trávení volného času v hotelech se hotely provozované společností IHO, a.s. nutně vymezují pouze pro určitý typ klientů, neboť fakticky nelze efektivně obchodně zamířit na veškeré diametrálně odlišné kategorie klientů. Prostě, jednoduše a srozumitelně řečeno, při hledání adekvátní obchodní strategie a praktické obchodní politiky je nutné vycházet z našich reálných možností. Je třeba se zaměřovat zejména na klientelu, která nevyhledává primárně luxus malých butikových hotelů, sportovní

vyžití tradičních wellness hotelů anebo standard zázemí renomovaných mezinárodních hotelových řetězců. Je třeba cílit spíše na klienty střední třídy, kterým bude vyhovovat nastavený poměr kvality a ceny poskytovaných služeb a kteří ocení zejména dobrou dopravní dostupnost hotelů a jejich blízkost historickému centru Prahy.

Vlastislav Šos zdůraznil, že není možné nechat se zatlačit do situace, kdy společnost bude obsazovat kapacity hotelů i za ekonomicky nepřijatelné ceny. Tuto cestu je třeba jednoznačně odmítnout. Proto také částečně klesla celoroční obsazenost (v mimosezóně byly de facto po dobu 14-15 týdnů nevyužívány kapacity dvou budov, neboli tří hotelů). Navzdory tomu ale dosáhla společnost vyšších tržeb než v roce 2014, nehledě na přínosy z menšího opotřebení zařízení, což ukazuje na to, že uvedená obchodní politika je správná.

Společnost musí počítat s tvrdou konkurencí zahraničních hotelových řetězců, které často využívají svoji ekonomickou sílu a mohou si tak dovolit nabízet určité služby i za ceny pohybující se na samotné hranici nákladových cen či spíše ještě pod touto hranicí.

Jak si společnost počíná při plnění akčního plánu obchodního podnikání:

- Loňský rok prokázal, že se společnost velice silně etabluje na daném segmentu trhu. Studentská klientela není už jen ad hoc klientelou, ale je to celoročně významný segment klientů. Hotely mají dobré pozice, ale musí trvale udržovat osobní kontakty, provádět návštěvy cestovních kanceláří, ale i jednotlivých zahraničních škol.
- Není možné zcela opustit segment ruské klientely, který byl před zavedením mezinárodních sankcí vůči Rusku velmi silně na vzestupu a nyní je značně utlumen. Statutární ředitel uvedl, že dle jeho názoru musíme být trpěliví a udržovat kontakty s cestovními kancelářemi z Ruska, abychom v případě uvolnění sankcí byli schopni navázat na dřívější slibně se rozvíjející spolupráci. Otázky politického prostředí samozřejmě nemůže společnost nijak ovlivnit, ale i dnes je ruský klient z obchodního hlediska velice dobrý klient. V zásadě je to klient, který čerpá nejdelší pobyt a zároveň nemáme problém s placením faktur, případně s přímým placením v hotelových recepcích.
- Co lze očekávat od nástupu čínských klientů, to je ještě velmi neurčitě. Ale aktivní kroky na čínském trhu (naše účast na vytváření čínsko-české obchodní zóny) nám dovolují sledovat a následně efektivně připravovat další postup. Samozřejmě se společnost připravuje též na respektování čínských gastronomických zvyklostí.
- Společnosti se podařilo proniknout do tzv. „seniorských programů“, které jsou financovány (resp. spolufinancovány) z evropských fondů. Je to velice vítaná klientela zejména pro letní měsíce.
- V portfoliu hostů již naleznete také i klienty a skupiny z Indie, hodně tranzitních skupin z Koreje (lze konstatovat, že korejská klientela má nejvyšší procentní nárůst), ale i turisty z Pákistánu apod. To je asi významný symptom budoucího vývoje.

V rámci obchodní politiky pravidelně v zimních měsících probíhá ve společnosti školení personálu hotelů, a to jak vlastními zaměstnanci, tak i externími lektory.

Závěrem statutární ředitel uvedl, že je optimista ohledně prognózy splnění obchodního programu pro rok 2016. Pokud nedojde k neočekávanému narušení turistického podnikání (např. v důsledku terorismu, což je teď velmi častý jev), budou výsledky obchodního podnikání za rok 2016 opět lepší o cca 2-3 miliony než v roce předchozím.

To svědčí o tom, že společnost se postupně po velikém ořesu krize stabilizuje a postupně si stanovuje nové parametry ekonomické rovnováhy. Nelze očekávat, že by se v krátké době dosahovalo stejných ekonomických výsledků, na které byl hotelový business v Praze zvyklý před 15 lety. Postupně však je možné docílovat stále lepších hospodářských výsledků, abychom se přiblížili k našemu dlouhodobému cíli, kterým je ekonomicky stabilní společnost.

Poté statutární ředitel poděkoval přítomným za pozornost.

Předseda valné hromady následně uvedl, že ti, kteří se valných hromad společnosti účastní pravidelně, si jistě povšimli, že dnešní vystoupení bylo poněkud delší, než bývá zvykem. Důvodem je, že dosud na valných hromadách nebyla věnována dostatečná pozornost hlavnímu problému, kterým je otázka rozvoje majetkové a klientské struktury, přičemž v mezidobí došlo k velkým posunům zejména v klientské struktuře, jelikož společnost ztratila ruskou klientelu, která byla nejlepší (dlouhodobý pobyt klientů, utrácení atd.), to vše bylo ve výrazně jiné poloze, výpadek klientů byl sice částečně nahrazen korejskou klientelou, ale je třeba vidět i to, že korejská klientela večer přiletí a ráno odletí, zatímco Rusové jezdili na dlouhodobé pobyty a to vše mělo pozitivní vliv. Je třeba říct, že náklady se povedlo vykompenzovat, nicméně stálo to hodně starostí.

O majetku je nutné mluvit, protože nejsou prostředky na to, abychom vybudovali hotel v podobě, v jaké se dnes staví nové hotely. Vycházíme tedy z toho, že máme jakýsi „retro“ hotel, a jiný už nebude. Ale musí být v pořádku, musí být čistý, musí být na úrovni, což stojí obrovské peníze. Když se podíváte pozorně do nákladů, které máte před sebou (já tu nechci nijak nahrazovat pana statutárního ředitele), tak tam je 27 milionů, které jdou každoročně do nákladů. Když bydlí 300.000 lidí za rok ve vašich zařízeních, tak se něco opotřebuje, něco zničí a něco je třeba nahradit. Na to pak jdou náklady, které do toho vkládáme. A proto nás neuvěřitelně překvapuje nárůst cen monopolních dodavatelů. Monopolní dodavatelé odvozu odpadků zvýšili ceny téměř o 100% za posledních šest. Dále je obrovský nárůst cen za teplou vodu. Když nabere do hotelu 1.500 lidí a jdou se všichni sprchovat, ty náklady se samozřejmě zvýší. To je vše vidět.

Tyto monopolní dodavatele nemáme možnost jinak ošetřit, proto si cením toho, že se nám přes tu kogeneraci podařilo učinit pokrok a snížit náklady, a proto jsme připravili kogeneraci i do zadního hotelu, protože se jedná o úspory ve statisících.

Dále předseda valné hromady uvedl, že uvedené problémy má tedy společnost IHO, a.s. trvale před sebou a dále znovu zdůraznil, že individuální klientela vzrostla ze 3% na více než 14%, přičemž individuální klientele je nutné se též individuálně věnovat, zatímco vedoucímu skupiny (autobusu) se vše říká jen jednou. S tímto má tedy společnost nepředstavitelné problémy, protože všichni individuální klienti mají tendenci si okamžitě stěžovat, nejlépe na sociálních sítích.

Uvedené problémy tedy společnost poněkud sužují a je potřeba je řešit. Společnost je řeší např. přijímáním nových lidí, zejm. brigádníků.

Dále předseda valné hromady zmínil problematiku spojenou s elektronickou evidencí tržeb (dále jen „EET“). Připomněl, že společnost IHO, a.s. nemůže její zavedení zaskočit, jelikož má zavedený svůj vlastní systém evidence tržeb, takže ví v podstatě o každé koruně, která se na kterémkoli středisku vydá. EET tedy společnosti nekomplikuje fungování z hlediska toho, že by ji někdo kontroloval. Společnost se naopak kontroluje sama a je dokonce nejlepším



plátcem místního poplatku za hotelové hosty, protože má vše systémově propojené elektronicky. Bohužel však stále není jasné technické provádění EET, tzn., zda si host dá pivo a zaplatí ho sám, nebo zda si skupina hostů dá pivo a vše zaplatí jeden, tak jak to funguje nyní.

Předseda valné hromady dále přítomným akcionářům doporučil, aby byla po vystoupení statutárního ředitele k bodu č. 3 pořadu jednání vyslechnuta zpráva finanční ředitelky, která uvede informace o ekonomice v roce 2015, a následně by byla otevřena diskuse.

Nato se slova ujala finanční ředitelka společnosti IHO, a.s. paní Martina Plzáková, která k  **bodu č. 3**  pořadu jednání  **„Projednáni řádné účetní závěrky za účetní období 2015 a návrhu na vypořádání hospodářského výsledku za účetní období 2015“** , uvedla následující:

Nejprve se finanční ředitelka věnovala způsobu, jakým společnost vytvořila svůj hospodářský výsledek. Je sice vykazována ztráta 215.000,- Kč, nicméně tento výsledek je velmi pozitivní, o čemž by ráda přítomné akcionáře přesvědčila společným projitím výkazu zisku a ztráty s jejím komentářem k jednotlivým položkám, které hospodářský výsledek ovlivňují.

Následně finanční ředitelka požádala přítomné, aby si ve zprávě o stavu majetku společnosti nalistovali stranu 7, kde za rozvahou začíná výkaz zisku a ztráty k 31.12.2015. Finanční ředitelka začala u přidané hodnoty na řádce 11. Přidaná hodnota je v podstatě rozdíl mezi tržbami za výkon a vstupy od dodavatelů, jako jsou náklady na služby, zásoby, energie atd. Přidaná hodnota činila 20 milionů a vzrostla o 9 milionů. To bylo způsobeno jednak vzrůstem výkonů (tržeb) o 2 miliony a zároveň poklesem nákladů (na materiály, služby atd.). Spotřeba materiálu poklesla zejména v nákupu drobného hmotného majetku, tj. vybavení hotelů, o 4 miliony. Tam to ovšem není tím, že bychom my sami chtěli méně nakupovat, ale je to dáno tím, že v roce 2014 se odkupoval ze společnosti Olympik Holding, a.s. majetek, který tato společnost pro potřeby ostatních koncernových společností nakoupila. Jelikož se částečně ukončovala smlouva o spolupráci, došlo k prodeji majetku, přičemž ho bylo za 3,5 milionu Kč. V zásadě tedy IHO, a.s. nakupuje stejně jako jindy, obnovuje majetek, přičemž skok je dán odkupem vybavení v hodnotě 3,5 milionu Kč v roce 2014.

V roce 2015 činily náklady na opravu majetku 19 milionů Kč. V této částce je zahrnuta částka na opravu fasády ve výši 9 milionů Kč a zbývajících 10 milionů Kč představují náklady v zásadě udržovací, kromě oprav koupelen na hotelu Tristar, úpravě pokojů na čtyři hvězdy na hotelu Congress. Tam byly pouze náklady na opravy nábytku ve výši 2 milionů Kč, výměna koberců za 700.000,- Kč, servis výtahu za 630.000,- Kč, v hotelech se malovalo za 300.000,- Kč za rok. Náklady na opravy chodeb, pokojů a koupelen včetně těch dvou zmiňovaných pater, činily 2,6 milionu Kč, náklady na údržbu rozvodů vody a tepla 200.000,- Kč, elektro a revize 180.000,- Kč, opravy gastro zařízení 600.000,- Kč atd.

Kromě toho se samozřejmě provádí vlastní údržba, tj. drobné údržbářské práce, kde stouply náklady na nákup údržbářského materiálu o 1,2 milionu Kč, což je ovšem opět způsobeno přesunem divize servis do IHO, a.s., protože dříve toto vše nakupovala společnost OH, a.s. V tuto chvíli si IHO, a.s. vše zajišťuje sama.

Další významnou položkou jsou osobní náklady, které stouply o 2,5 milionu Kč, z toho za zaměstnance po odpočtu odměn členů orgánu společnosti, o 2,3 milionu Kč. V této částce se projevilo jednak zvýšení o 5%, přičemž náklady na mzdy dále rostly v důsledku nárůstu

průměrného počtu zaměstnanců o šest lidí. Je to také proto, že se zaměstnanci z OH, a.s. přesunuli do IHO, a.s.

Další výrazná nákladová položka jsou odpisy majetku, které činily 7,6 milionu Kč. Pro ty, kdo neznají problematiku odpisů – odpisy naznačují stárnutí a opotřebení majetku. Zde se jedná zejména o budovy, kde je částka za opotřebení nejvyšší.

Další významnou položkou je změna stavu rezerv a opravných položek. Společnost rezervy netvoří, tvoří opravné položky k pohledávkám, a to jako zásadu opatrnosti pro případ, že by klienti pohledávky nezaplatili. V letošním roce je změna stavu rezerv vyjádřena záporným číslem, tzn., že jsme tvořili méně opravných položek a více jsme jich v důsledku úhrady starých pohledávek dostali zaplacené. Společnost tvoří méně opravných položek než v přechodných letech, přičemž dobytnost pohledávek se výrazně zlepšila.

V ostatních provozních výnosech a nákladech nalezneme zejména pojištění a v tuto chvíli se dostáváme k provoznímu výsledku hospodaření, kde máme v podstatě externí náklady a interní náklady, přičemž provozní výsledek je kladný, představuje 3.023.000,- Kč zisku.

Když však otočíme na druhou stranu, kde je uveden finanční výsledek hospodaření, tak ten je pro změnu ztrátový, jelikož máme úvěry, platíme vysoké úroky a dále je zde 440.000,- Kč ztráty z kurzových rozdílů za rok 2015. Úroky z úvěrů a půjček činily 1.708.000,- Kč. Takže po proúčtování finančních nákladů a výnosů jsme se dostali k zisku 484.000,- Kč, ale na tu ztrátu snižuje uvedený zisk vyúčtováním odložené daně. To je účetní operace, kterou se proúčtovává rozdíl mezi účetní a daňovou zůstatkovou cenou, což je však spíše už záležitost pro odborníky, kteří tomu rozumí.

Takže v zásadě jsme na konci došli ke ztrátě vyúčtováním té odložené daně. 7 milionů představují odpisy, ale rozhodující je alespoň pro nás ta přidaná hodnota, jež se zvýšila o 9 milionů oproti loňskému roku. To znamená, že společnost má vyšší zisky, nižší náklady, spoříme.

K tomu finanční ředitelka dodala, že v příloze k roční závěrce jsou všechny uvedené údaje shrnuty do přehledných tabulek včetně porovnání s rokem 2014. Na str. 17 jsou uvedeny významné položky nákladů a výnosů.

Dále finanční ředitelka uvedla, že by přítomné ráda seznámila s návrhem na vypořádání výsledku hospodaření za rok 2015. Statutární ředitel společnosti navrhuje převést ztrátu z hospodaření společnosti v roce 2015 ve výši 214.741,13 Kč na účet neuhrazené ztráty z minulých let.

Následně finanční ředitelka poděkovala za pozornost a předala slovo zpět předsedovi valné hromady, který otevřel diskusi k předneseným vystoupením a vyzval přítomné akcionáře ke sdělení jejich názorů na hospodaření společnosti v roce 2015. Uvedl, že skrutátoři jsou připraveni vybrat písemné dotazy, nicméně s ohledem na to, že průběh valné hromady je nahráván, lze klást dotazy i ústně, přičemž vše bude v konečném zápisu zohledněno.

Předseda valné hromady uvedl, že byl předložen pouze jeden písemný dotaz a žádné další dotazy zatím nejsou. Diskuze je tedy otevřena.

Ing. Brabec: Já navazuji na to, jak je to tady dnes „happy“, ale já zas tak happy nejsem. Slyšeli jsme zde celý rozklad výkazu zisku a ztráty. Mě to svým způsobem moc nezajímá, protože já se dívám na výsledek, na zhodnocení kapitálu a na vlastní kapitál na akcii a tam je to zoufalství, stejně jako minulý rok atakdale. A vlastně asi ta happy nálada vznikla z toho, že pokud teď půjdu po té výroční zprávě na str. 16, tam jsou osobní náklady, tak jak tady bylo řečeno, zaměstnanci dostali něco navíc a taky byli asi spokojení. Mě tu ale zaujala jiná věc, a to, že náklady na odměny členů statutárního orgánu meziročně vrostly o více než 100%, protože v roce 2014 bylo členů 6 a měli 1.690.000,- Kč jako odměny a v roce 2015 jsou 3 a mají 1.883.000,- Kč, tak proč by se to neneslo v duchu happy. Toto mi vadí a prosím o vysvětlení.

Poté mě zaujala str. 18, kde je ve struktuře hezky zjednodušeně uvedena tabulka meziročního porovnání kapitálu a výsledků hospodaření v této třídě symbiózy, tak největším chudákem je tam společnost IHO, a.s., zatímco OH, a.s. si mástí zisky a ABR, a.s. tak trochu. Ale prostě jsou na tom každopádně líp i z hlediska zhodnocení vlastního kapitálu. To je druhá poznámka. Pak jsem se díval na tu zprávu o vztazích. Chápu, že to, pane profesore, máte od shora dolů obsazené, zřejmě i rodinnými příslušníky buď v orgánech společností, nebo akcionáři, ale zaujalo mě tam, že na str. 3 je napsáno, že Vám v roce 2015, pane profesore, obě společnosti, tj. OH, a.s. i IHO, a.s., splatily...

Martina Plzáková: IHO, a.s. ne, splatil pouze OH, a.s.

Ing. Brabec: No, tak já jsem tu četl větu, že... Jako já bych řekl, že je to strašně dobře napsané, jako když jsme za minulého režimu museli hledat mezi řádky. Já tu ukážu na jiném příkladu. Tady je například napsané to, co jste říkal v úvodu, tedy že k dnešku končí spolupráce mezi IHO, a.s. a OH, a.s., vyjma pronájmu 4 ochranných známek, ale jestli jsem to dobře pochopil, tak jste říkal, že úplata za pronájem těch ochranných známek je z tržeb IHO, a.s. Přes ochranné známky jde velice dobře manipulovat s peněžními toky, to znám z jiných společností. V roce 2007 jste říkal, že byly tržby o 100 milionů nižší než nyní. Je zjevně úplně jedno nějaká ruská či neruská klientela, protože stejně není vidět na tržbách IHO, a.s., takže je jedno, jestli sem budou jezdit Číňani nebo Korejci. Ty tržby tedy čekáte vyšší a tím pádem... proč jsou tam 2% z tržeb, proč tam nejsou 2% nebo třeba 20% ze zisku? To by byla asi jiná motivace, že? To jsou tedy tři takové zásadní věci, které jsem chtěl říct.

Ing. Jelínek: Já jsem vás chtěl jen poprosit, abyste z toho tady nedělali kabaret.

Ing. Brabec: Já jsem tedy kabaret slyšel doteď a připravené jsem to měl, tak se laskavě uklidněte.

Předseda valné hromady: Prosím Vás, pane Brabec, řečeno bylo vše, na co máte právo. Bylo to tedy poněkud nestandardní, ale my na to budeme reagovat.

Ing. Brabec: Tak já jsem pouze navázal na nestandardně happy projevy.

Předseda valné hromady: Já si myslím, že jste si to mohl odpustit. Kdybyste si to opravdu prostudoval, tak bych musel dát za pravdu támhle panu Ing. Jelínkovi, posuzovat to přísně a říct, že jste si to neprostudoval, ale od toho tady nejsme. Budeme se snažit na to seriózně a rozumně reagovat.

Tady pan kolega chtěl ještě něco říct.

p. Dobranský: Já jen že jsem měl pocit, že neplníte řídicí funkci předsedy valné hromady a necháte si povídat akcionáře mezi sebou.

Předseda valné hromady: Takže to já teď splním a už to nedovolím, aby se tady takhle povídalo. Ale já z toho vystoupení pana Brabce asi úplně nevím, tak jak jste to servíroval, na co Vám odpovědět. Když to vezmu po řadě...

Ing. Brabec: Odměny, zisky těch tří společností a tu zprávu o vztazích, no tak dobrý, tu nemusíte.

Předseda valné hromady: Vy jste tam volně vložil licenční smlouvu a vystoupil jste s tím, že se s tím dá manipulovat a že to znáte z jiných společností... Tam je jasně napsáno, že licenční smlouva vychází z toho, že OH, a.s. vlastní 4 ochranné známky a je jejich vlastníkem. Tyto známky uplatňoval OH, a.s. už v minulosti tím, že byly implicitně zahrnuty do mandátní smlouvy a byly součástí odměny za marketing, obchodní služby atd. V tomto okamžiku, jestliže od 1.7.2016 OH, a.s. přestane fungovat a nebude pro IHO, a.s. zajišťovat žádné služby, tak samozřejmě ochranné známky mu zůstanou a jeho povinností bude, aby je uplatnil. A uplatnil je tak, že nechal provést odhad společností Appraisal a.s., která stanovila minimální hranici ve výši 2% z dosažených obchodních tržeb. A nic víc o tom my nemáme, ale samozřejmě se my budeme snažit o to, aby tržby byly co největší a aby OH, a.s. v takovém případě dostal co nejvíc peněz. Ale v žádném případě, a to chci zdůraznit, nejde o žádnou manipulaci, jak jste naznačoval. Známky jsou OH, a.s., on je uplatňuje, 2%. Je to jasné?

Ing. Brabec: Je mi to jasné. Technická – jestli jsem to správně pochopil, tak ta dvě procenta byla skrytá i v té mandátní smlouvě?

Předseda valné hromady: Ano, odměna za licence byla součástí mandátní smlouvy.

Ing. Brabec: Já nevím, já jsem ty smlouvy neviděl.

Předseda valné hromady: No vždyť jste sem ani nechodil. Naposledy jste tady byl před rokem a předtím jste 7 let nebyl.

Ing. Brabec: No dobře, a byly tedy 2% v mandátní smlouvě?

Předseda valné hromady: Ano byly. A sedm let jste nebyl na valné hromadě.

Ing. Brabec: A ten znalecký posudek je ve sbírce listin?

Předseda valné hromady: Je k dispozici. Ano, ovšem je schvalován Ministerstvem financí (pozn. zapisovatele předložen k závaznému posouzení pro účely daně) a máme příslib, že stanovená úroveň je naprosto v pořádku.

Ing. Brabec: A proč IHO, a.s. ty čtyři známky nekoupil?

Předseda valné hromady: protože mu je OH, a.s. neprodal.

Ing. Brabec: A proč?

Předseda valné hromady: Protože má tisíc důvodů, aby je neprodal. Ale ty taky nemusíte vůbec vědět.

Ing. Brabec: třeba by to IHO, a.s. vyšlo líp.

Předseda valné hromady: V současné době se jejich cena pohybuje v desítkách milionů a IHO, a.s. na ně vůbec nemá peníze.

Ing. Brabec: No to jsme u toho merita věci, jestli byly za milion, za desítky milionů nebo za sto milionů. Já Vám jenom řeknu jednu věc z jednoho případu, kdy ochranná známka Plzeňského prazdroje je zaúčtována v účetnictví, kdy se Plzeňský Prazdroj zprivatizoval, za 250 milionů Kč. Jenom tak pro Vaši informaci.

Předseda valné hromady: Pan Drbohlav.

p. Drbohlav: Já jsem se chtěl, pane profesore, zeptat... Asi v těchto věcech nejsem dostatečně znalý, ale proč je to tak, že ty známky má OH, a.s. a ne IHO, a.s. Kdy to vzniklo?

p. Plzánková: V roce 1997, 1998. Ve chvíli, kdy vznikl OH, a.s.

p. Šos: Já bych k ceně těch známek říct jedině. Známky Olympik jsou nebo několik let neustále byly napadány Olympijským svazem, Výborem, a to mezinárodním i českým. To znamená, že my jsme to uhráli tak, že známka Olympik jako taková byla historicky zaznamenána ještě před registrací. A z toho jsou neustále dotazy, abychom to používali pouze pro obchodní činnost, tj. pro ubytování, maximálně stravování. Máme zakázáno jakkoli jinak ty známky používat. Už z toho vyplývá, že cena té známky je těžko odhadnutelná a je opravdu vysoká. A pokud jsou stanovena 2% z objemu tržeb z podnikatelské činnosti, ke které jsou ty známky používány, tj. z ubytování a stravování, jiné činnosti tam nejsou, tak zájmem všech je, aby ty tržby byly co nejvyšší. Nechci vůbec nechávat oceňovat známku Olympik. Uvědomme si, že to je mezinárodní známka (pozn. zapisovatele myšleno ve významu mezinárodně známá známka). My jsme v loňském roce založili v podstatě imaginární společnost Olympik Hotels, která zahrnuje všechny čtyři naše hotely, protože jsme neustále naráželi na problém, jestli to je OH, a.s. atd. Ale jakýkoli název než Olympik Hotels nám nebyl povolen. A víceméně si myslí, že je to jenom kvůli tomu, že cena té známky jako takové je hodně vysoká.

p. Drbohlav: Pardon, já jen, abychom tohle dokončili. Já jsem totiž myslel, jak to vzniklo...

Doc. Říhová: Já jsem jen chtěla poprosit z hlediska zápisu, protože se to nahrává a bude se ten přepis dělat až dodatečně, zda byste, vážení akcionáři, vždy před svým přednesem mohli říct své jméno.

p. Drbohlav: Ano, mé jméno je Zbyněk Drbohlav. Prosím Vás, já jsem se chtěl ale zeptat, jak vzniklo, že je tady OH, a.s., který má ochranné známky, a v privatizaci byl Hotel Olympik, a že ten Hotel Olympik ty známky nemá, ale má je společnost, která ten Interhotel Olympik vlastní.

p. Šos: V roce 1997 došlo k rozdělení společností a já bych možná řekl celou historii OH, a.s., abychom pochopili, jak to celé je. Došlo k rozdělení Interhotelu Olympik na Hotel Olympik a Hotel Garni, tyto dvě společnosti. V té době se hotelu velmi dařilo, to tam je nakonec i zmíněno, 100 milionů Kč ročně je značná částka, a společnost měla představu, že nakoupí další hotely a že bude rozšiřovat společnosti Olympik jako také. Jednali jsme, dnes už to není tajemství, o koupi hotelu Globus na Praze 4 a ostatní hotely. Dokonce jsme jednali i s hotelem Duo, který byl svého času na prodej, nicméně přišla hospodářská krize a my jsme byli nuceni celou tu strukturu přehodnotit a naši aktivitu výrazně utlumit, abychom tady dnes vůbec seděli. Já na to nechci nějak upozorňovat, nebo to drammatizovat, ale byly okamžiky, kdy na tom společnost byla velice bídě, protože nikdo nechtěl hotelu půjčit, banky se k nám stavěly zády a zkrátka jsme na tom nebyli dobře.

A pokud odpovím na otázku, proč se ocitly v OH, a.s. ty ochranné známky. OH, a.s. měla být společností, která zastřeší veškeré podnikatelské aktivity všech hotelů. Nebyl to IHO, a.s., protože jsme to tenkrát nechtěli spojovat. Strukturně, ať řeknu Hilton, Intercontinental, v zásadě je to holding. My jsme chtěli také pokračovat v těchto krocích, kdy jsme chtěli nakupovat majetek, poskytovat služby apod. V tom okamžiku OH, a.s. odkoupil různé aktivity a majetky včetně těch známek. Pak přišla krize, kdy my jsme zase zpět všechno prodávali do IHO, a.s., nicméně na ty známky skutečně už nezbývají finanční prostředky, ale možná na to jednou dojde.

p. Drbohlav: A jestli ještě můžu, tam se to nějak rychle semlelo, takže v roce 1997 vznikl OH, a.s. a v rámci toho rozdělení se řeklo, že známky budou OH, a.s.

p. Šos: Ano, protože OH, a.s. měl zajišťovat veškeré služby všem společnostem.

p. Drbohlav: A kdo založil ten OH, a.s.?

Předseda valné hromady: My jsme ho založili.

p. Drbohlav: Já vím, pane profesore, ale byl tady IHO, a.s., jehož jsme akcionáři. Pak byl založen OH, a.s. Ale to tedy nebylo tak, že jste rozdělili IHO, a.s. na dvě společnosti?

Předseda valné hromady: My jsme předtím založili ještě Olympik Garni a pak jsme přišli na to, že OH, a.s. bude poskytovat servisní služby, protože jsme chtěli koupit Globus a ještě další dva hotely, a v tom je jádro, protože OH, a.s. převzal za všechny ty hotely odpovědnost za nákup, obstarávání klientů a všechno. Takhle to bylo.

p. Drbohlav: Já tomu rozumím, ale mám tady IHO, a.s., který vlastnil tu ochrannou známku, který vlastnil tu ochrannou známku Olympik.

p. Plzáková: On ji nevlastnil.

p. Drbohlav: To si zaregistroval jenom OH, a.s.?

p. Plzáková: Ano.

p. Drbohlav: Takže IHO, a.s. na to zapomněl, známku si zaregistroval OH, a.s. a pak ji pronajal IHO, a.s. Tak teď tomu rozumím.

p. Dobranský: Dobrý den, já se omlouvám, že jsem přišel později. Já tady nerozumím témuž, čemuž nerozumí pan Zbyněk Drbohlav. Kdo tedy vlastnil ten Interhotel Holding, který se oddělil od Interhotelu...

p. Plzáková: On se neoddělil.

p. Šos: Vznikla společnost OH, a.s.

p. Dobranský: Jak vznikla?

p. Šos: Byla založena.

p. Dobranský: No, založily ji zřejmě osoby, které ovládaly IHO, a.s., že?

p. Plzáková: Ne, to vůbec. Já už tu historii přesně neznám, ale to nebyl nikdo, kdo by v té době vlastnil akcie IHO, a.s., protože to byla...

p. Dobranský: Dobře, nemusel je vlastnit, ale nebyli to lidé z řídicích orgánů?

Předseda valné hromady: Tito lidé to nebyli.

p. Dobranský: To znamená, že to byli úplně cizí lidé, kteří s IHO, a.s. neměli nic společného, je to tak?

Předseda valné hromady: Ne. Prosím Vás, pokud se nebudeme věnovat tomuto, tak neodpovíme kompletně, protože celý problém spočíval v tom, že do OH, a.s. vstupovala Pražská obchodní akciová společnost, což byl fond, kde byli normálně akcionáři, kteří byli z fondu, a ti zakládali společnost. Takže to nebylo tak, jak Vy si to představujete, že lidi, kteří seděli v Olympiku, si vytvořili tuhle společnost, to vůbec ne. OH, a.s. měl majetek té Pražské obchodní a.s., a proto se dostal na 29 milionů. Já to teď nemůžu přesně říct, protože je to více než 20 let, a to tady asi k ničemu nedojdeme. Ale jinak prosím.

p. Hejkal: Dobrý den, prosím Vás já mám dotaz. Já jsem zaslechl, že aktuálně vznikl obchodní vztah, že 2% z tržeb naší společnosti jdou jako úplata za obchodní známku. To je vztah, který vznikl minulý rok.

p. Šos: Ne, ten vznikl teprve teď, resp. vzniká od zítřka.

p. Hejkal: Jasně. A teď se zeptám tak, abych to lépe pochopil. Pokud jsou zde výkony cca 130 milionů, tak je to přímá platba, dejme tomu, 2.600.000,- Kč.

p. Plzáková: Ano.

p. Hejkal: Jo. A podklad na to je znalecký posudek Appraisal, což je vlastně kvalifikovaná osoba, která stanovila cenu přiměřenou. A teď, co se týče toho znaleckého posudku, tak svým způsobem zřejmě ta společnost Appraisal vychází z toho, co je na trhu. Já bych třeba předpokládal, že vychází z toho, za kolik pronajímají... Resp., to je jenom za obchodní známku, nebo je to i nějaké marketingové... Pouze za tu známku?

p. Plzáková: Ano.

p. Hejkal: Ale další marketing nebo podpora rezervačního systému v tom už není. A teď v tom posudku to pravděpodobně zní tak, že to srovnávají s nějakými jinými značkami, které si pronajímají jiné hotely stejné kategorie. A v tom srovnání to odpovídá těm 2%.

p. Plzáková: No takhle, tam je hranice mezi 2-4% v tom srovnání, ale vzhledem k tomu, že ten hotel na tom zase není tak dobře majetkově, tak se zvolila ta nejnižší hranice.

p. Hejkal: A teďka já mám k tomu připomínku. Olympik je jedinečná značka a týká se pár hotelů, ale ten interval stanovený tím posudkem bude pravděpodobně stanoven za značky, které jsou celosvětově síťované pro nadnárodní korporace. Pokud je to tak, jak já se domnívám, tak bych zpochybňoval ten interval stanovený společností Appraisal, jelikož v podstatě tady se to týká jen 4 hotelů a ne značky hotelů, která má síť po celém světě a jsou tam průzkumy, kolik procent lidí tu značku zná. Tak jestli svým způsobem tohle právě není ta věc, která by tu cenu měla stanovit někam jinam, nebo jestli ten znalec v posudku tuhle věc nějak komentuje nebo zohledňuje.

p. Plzáková: Ano, zohledňuje to tím snížením o ta 2 % z těch 4. Navíc, my sami jsme nevěděli, jakým způsobem ocenit tu známku. Proto jsme vybrali tu znaleckou firmu, a abychom si to ještě potvrdili, tak jsme to poslali na závazné posouzení na Ministerstvo financí, protože my prostě nevíme, my to neumíme.

p. Hejkal: Jasně, deleguje se to rozhodnutí někam jinam. Já tedy jenom komentuju, že je asi něco jiného značka, na kterou je výzkum, a značka tady pro čtyři hotely. To je konec mého příspěvku.

Předseda valné hromady: A ještě kolega vzadu, prosím.

MUDr. Streitberg: Já jsem se chtěl zeptat, zda by mohl být valné hromadě předložen ten znalecký posudek společnosti Appraisal.

Předseda valné hromady: No problem. Jestli ho chcete vidět, hned ho přineseme a tím je to vyřešené. A je to renomovaná mezinárodně uznávaná společnost.

p. Drbohlav: Já tedy ještě k těm dvěma procentům. Dvě procenta z tržeb, abychom si to jen představili, to je 2,6 milionu. A výsledek hospodaření je sotva půl milionu. Tak mně se zdá, jestli to opravdu není trochu dost, protože to jsou čisté peníze, které odejdou. A říkal jsem si, jak by asi fungoval IHO, a.s., do kterého jezdí hlavně studenti a lidi, kteří chtějí bydlet v hotelu v Praze, ale nechtějí platit za ty řetězcové hotely, kdyby se neprovozoval pod značkou Olympik teda.

p. Hejkal: To jsem právě ještě chtěl taky připomenout, zda se představenstvo aspoň pokusilo zkusit tržní podmínky, kdyby se IHO, a.s. přejmenovala a nepronajala si Olympik, a přejmenovala by se na nějakou tu celosvětovou síť, a kolik by se vytendrovalo za to přejmenování. Aby bylo nějaké srovnání a ne pouze ten znalecký posudek, ale aby promluvil trh.

Předseda valné hromady: S tím je nejvíce seznámena kolegyně Plzáková, ale celý problém byl v tom, že jsme vybrali renomovanou společnost, která v tomto podniká a je mezinárodně uznávaná a nedělá jen české odhady, ale tyto záležitosti celkově. Proto jsme ji vybrali s tím, že jsme okamžitě využili toho, že necháme celý ten jejich posudek zhodnotit Ministerstvo financí, kam jsme to postoupili v okamžiku vypracování tohoto posudku. Tam nám sdělili, že to zkoumají a že ten posudek je zpracován správně a že oni nám dají zprávu, ale že můžeme očekávat kladné posouzení. Takže to je zpráva z Ministerstva financí a my to považujeme za akceptovatelný důkaz toho, že se tady nehraje o nějaké věci. Jak říkala Martina Plzáková, odhad byl vyšší, než ta dvě procenta. Prosím?

p. Dobranský: Já jsem pořád neslyšel, za kolik ten OH, a.s. získal od IHO, a.s. nebo vůbec obecně za kolik získal ty známky, za které má teď inkasovat 2,6 milionu Kč ročně, aniž pohne prstem.

Předseda valné hromady: Já to teď nevím z hlavy.

p. Dobranský: Mně by to stačilo řádově, to snad víte.

Předseda valné hromady: No to nevím.

p. Dobranský: Ani řádově? Vy nevíte, jestli to bylo 100 milionů nebo 200?

p. Šos: První známky si registroval OH, a.s. jako takový. Znovu to zopakuju, my jsme měli strategii takovou, že OH, a.s. bude zastřešovat všechny tyto věci a zaregistroval si známky. My jsme nikdy neměli představu, že dojdeme do stavu, kdy zůstaneme pouze u dvou společností. Ten záměr byl takový, že se ty společnosti budou rozšiřovat. Dokonce když jsme postavili hotel Artemis, tak jsme původně uvažovali o tom, že by to byla další společnost, nějak pojmenovaná, ale když se hotel Artemis otvíral v prosinci 2006 a my jsme viděli, jak letí dolů kurz a jakými kurzovými ztrátami společnosti procházejí, že nás to stálo 32 milionů, jednak na kurzu, jednak na poklesu klientely a cen, tak jsme začali tahat za záchranou brzdu. V tom okamžiku jsme začali přehodnocovat všechny naše záměry. Znovu opakuji, nikdo neuvažoval tak, že by OH, a.s. končil, nebo že by se náš plánovaný rozmach tou krizí takhle radikálně přeměnil.

p. Dobranský: Dobře, ale já mám pocit, že tady hovoříme dosti dvojkolejně. Já jsem se ptal na to, za kolik OH, a.s. tyto známky získal. Kolik ho to stálo. A za co tedy teď bude inkasovat 2% ročně, aniž pohne prstem, podotýkám. To je jedna věc. Já jsem tam neslyšel tuto odpověď, kolik to tedy ten OH, a.s. stálo. A další věc. V okamžiku, kdy budeme muset platit za nic, tak pak si myslím, že je opravdu legitimní to, co říkal pan Hejkal nebo pan Drbohlav, že je opravdu legitimní zvažovat přejmenování hotelu i s tím, že to ponese samozřejmě nějaké marketingové ztráty, které však s největší pravděpodobností nebudou tak vysoké jako platba za známku, které zřejmě někdo získal opravdu prapodivně.

p. Šos: Zprv k dotazu, za kolik OH, a.s. koupil známku. OH, a.s. známku nekupoval.

p. Dobranský: Já jsem říkal, kolik ho to stálo.

p. Šos: No, stálo ho to registrační poplatky.

p. Dobranský: Tedy pár korun.

p. Šos: tedy pár korun, pokud to bereme v roce 1994.

p. Dobranský: A za to chce inkasovat.

p. Šos: A byla to společnost, která to měla vše zastřešovat. A nastala už i situace, kdy jsme tržebně měli o 100 milionů méně, a my jsme museli společně přehodnocovat veškeré naše záměry o výdajích společnosti atp. A tím pádem ta situace došla do tohoto stavu. Ale rozhodně si nemyslím, že ta známka by byla za pár korun. Třeba marketingově. Já s tím marketingem denně pracuju, jezdím po hotelových veletrzích. Můžu Vám sdělit, že známka Olympik na německém trhu je tak známá, že si nedovedu představit, že bychom Hotel Olympik najednou škrtli, že bychom ho nějakým způsobem přejmenovali. Já jsem viceprezident Asociace hotelů a restaurací a zároveň vím, jaké jsou ceny, pokud vstoupíte pod Best Western, Mercury nebo takové hotelové společnosti. Kdyby to bylo srovnatelné, Top Hotel by se nejmenoval Top Hotel. Top Hotel se jmenuje Top Hotel, protože existuje společnost Top Hotels a oni odvádějí minimálně 10 a více milionů Kč ročně z rezervací za udržování známky apod. Být úplně „no name“ hotel dneska není možné, zejména pro hotel takového rozsahu. My máme 645 pokojů a 4 hotely, chain 4 hotelů. Je to úplně jiná kvalita, než když se začínalo.



Předseda valné hromady: Já jen k tomu, co říkal pan Dobranský, že je to za nic. OH, a.s. se zavazuje, že za ty peníze bude vykonávat veškeré činnosti k tomu, aby zajišťoval rozvoj majetku, klientely, rozšiřování a investiční příležitosti.

p. Dobranský: Takže to není platba za známku, ale za marketingovou činnost. To jsou podle mě ale dvě diametrálně odlišné věci.

p. Plzáková: Ne, to je trošičku jinak. Samozřejmě OH, a.s., aby dosáhl co nejvyšší odměny za známku, tak se bude snažit šířit dobré jméno té známky a starat se o tu známku, aby Interhotel Olymik vešel ještě ve větší známost a měl ještě větší tržby, protože z toho ten Olympik Holding bude mít zase větší odměnu.

p. Dobranský: Jak by mělo to šíření dobrého jména vypadat?

p. Plzáková: Veletrhy, marketingové činnosti atd.

Předseda valné hromady: Např. budeme letos v létě objíždět celou Itálii a získávat italské klienty, kteří nám zajišťují rozhodující část tržeb za studentskou klientelu.

p. Dobranský: A to bude prosím na náklady OH, a.s.? Protože pochopte, já tady jsem velmi zmatený, protože když říkáte „my“, tak jednou to používáte v tomto smyslu, jednou v jiném smyslu a já jsem z toho opravdu vedle.

Předseda valné hromady: To bude dělat OH, a.s. všechny tyto aktivity. OH, a.s. jsem já, můj syn a další lidi, kteří budou zastupovat OH, a.s. na těch služebních cestách při získávání těch klientů.

p. Dobranský: A zároveň vlastníci, předpokládám.

Předseda valné hromady: Samozřejmě.

p. Dobranský: Samozřejmě, ano.

Předseda valné hromady: My nejsme vlastníci, jsme akcionáři toho OH, a.s.

p. Dobranský: No, vždyť akcionáři jsou vlastníci.

Předseda valné hromady: Např. můj syn tam nemá žádné akcie. Tady je třeba významný akcionář, paní docentka.

p. Dobranský: tady na to právě padly dotazy, kdo je skutečně ten OH, a.s. A může nám tedy paní docentka říci, jak došlo a za kolik k získání těch známek?

Předseda valné hromady: To může, vždyť jsme to tady celou dobu vykládali.

p. Šos: Vždyť to je v roce 1997.

p. Dobranský: No a co?

p. Plzáková: Já to tedy vím. Znáмка se pořídí za cenu pořizovací, je to prostě majetek. A pořídila se za úplaty tuším okolo 10.000,- Kč a každý rok to zveřejňujeme ve výroční zprávě společnosti OH, a.s., už od toho roku, kdy jsme ji získali.

p. Dobranský: Takže teď jsme konečně slyšeli, že tedy za 10.000,- Kč ta společnost bude získávat 2,6 milionu Kč každý rok.

p. Plzáková: Ne, to je jen registrační poplatek. Ochrannou známku nemůžete ocenit, jak chcete ocenit duševní vlastnictví v tu chvíli, kdy jsme to zaregistrovali?

p. Šos: Ta známka tehdy neměla hodnotu, my mluvíme pouze o registraci té známky.

p. Dobranský: Ale ano, já tomu rozumím. Finančně to získání té známky stálo 10 tisíc Kč a za to teď budou dostávat 2,6 milionu Kč každoročně.

p. Plzáková: Já si ale nemůžu nechat ocenit tu známku, to je jako tady říkal pán támhle o tom Prazdroji. Oni si zaúčtovali hodnotu známky, kterou si nějak ocenili, ale to my jsme neudělali, protože bychom uměle nafoukli ten majetek. My bychom najednou měli takového majetku. Ale neudělali jsme to.

p. Dobranský: Ale vždyť IHO, a.s. tu známku nevlastní.

p. Plzáková: Já mluvím o OH, a.s., já jsem v OH, a.s. v představenstvu.

Dotaz z pléna (akcionář neuvedl do záznamu své jméno): Proč si tu známku nezaregistroval IHO, a.s.?

