

ZÁPIS
z jednání řádné valné hromady společnosti
Moravel a.s.

se sídlem Sladkovského 696/42, Holice, 779 00 Olomouc, IČ: 451 92 511

Pondělí 15. 6. 2026 v 8.00 hodin

sídlo společnosti

1. Jednání řádné valné hromady (dále jen „VH“) zahájil Ing. Jiří Honč, předseda představenstva společnosti určený svolavatelem k řízení valné hromady do doby zvolení předsedy valné hromady, přivítáním všech přítomných v 8,00 hodin.

Ing. Jiří Honč zahájil jednání VH a uvedl, že VH byla svolána v zájmu splnění povinností předepsaných zákonem, a to zejména ke schválení účetní závěrky za rok 2025 a vypořádání hospodářského výsledku za rok 2025.

Seznámil přítomné s výsledkem registrace akcionářů, jak je oznámila služba u prezence.

Celkový počet hlasů všech akcionářů:	64.380
Počet hlasů přítomných akcionářů:	58.791
tj. na valné hromadě je přítomno:	91,32 % vše akcionářů

to znamená, že VH je schopná usnášení, když žádný z přítomných akcionářů podle poznatků společnosti nebyl v hlasování na VH nikterak omezen z toho důvodu, že by hlasovací právo s jeho akciemi nebylo spojeno nebo že by se zákonem stanoveného důvodu hlasovací právo nemohlo být vykonáváno.

Ing. Jiří Honč navrhl v souladu s pořadem jednání valné hromadě schválení jednacího řádu předloženého představenstvem, který byl zveřejněn na internetových stránkách společnosti na adrese www.moravel.cz ode dne 15. 5. 2026 a od stejného data byl k nahlédnutí pro akcionáře společnosti v místě jejího sídla a dále je k dispozici u prezence.

Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů). V hlasování byl navržený jednací řád schválen, když pro jeho schválení zjevně hlasovala většina přítomných akcionářů. Výsledek hlasování byl oznámen po doručení od skrutátorů:

- schválení jednacího řádu:

Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů

Zdržel se hlasování:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů
----------------------	--------------	--------------------------

Ing. Jiří Honč dále provedl volbu předsedy VH. Na tuto funkci byl představenstvem navržen:

- Mgr. Marek Honč

Navržený kandidát vyslovil s kandidaturou předem souhlas. K navrženému kandidátu nebyly žádné připomínky ani protinávrhy. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů). V hlasování byl navržený kandidát evidentně zvolen, když pro jeho zvolení hlasovali všichni přítomní akcionáři. Výsledek hlasování byl oznámen po doručení od skrutátorů:

- volba předsedy VH Mgr. Marka Honče:

Pro:	58.791 hlasů	100 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů

Mgr. Marek Honč se ujal funkce předsedy valné hromady a v souladu s programem jednání VH provedl volbu zapisovatele VH. Na tuto funkci byla představenstvem navržena:

- paní Jitka Brablíková Ševčíková

Mgr. Ing. Tomáš Horký poznamenal, že loňský zápis byl sepsán s prohozením příspěvků pana Továrka a pana Franka a požádal o větší pečlivost.

Navržená kandidátka vyslovila s kandidaturou předem souhlas. K navržené kandidátce nebyly žádné protinávrhy. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů). V hlasování byla navržená kandidátka evidentně zvolena, když pro její zvolení hlasovala většina přítomných akcionářů. Výsledek hlasování byl oznámen po doručení od skrutátorů:

- volba zapisovatelky VH paní Jitky Brablíkové Ševčíkové:

Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů

Předseda VH provedl dále volbu ověřovatele zápisu VH. Na tuto funkci představenstvo navrhlo:

- pana Radima Šrámka

Mgr. Ing. Tomáš Horký vznesl stejnou výhradu a požádal, aby ani tato funkce nebyla brána na lehkou váhu.

Navržený kandidát vyslovil s kandidaturou předem souhlas. K navrženému kandidátu nebyly žádné protinávrhy. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů). V hlasování byl navržený kandidát evidentně zvolen, když pro jeho zvolení hlasovala většina přítomných akcionářů. Výsledek hlasování byl oznámen po doručení od skrutátorů:

- volba ověřovatele zápisu VH pana Radima Šrámka:

Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů

Mgr. Marek Honč provedl v souladu s programem jednání volbu skrutátorů. Na tuto funkci představenstvo navrhl:

- Květoslavu Čeplovou

- Jiřího Honče ml.

Navržení kandidáti vyslovili s kandidaturou předem souhlas. K navrženým kandidátům nebyly žádné připomínky ani protinávrhy. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů). V hlasování byli navržení kandidáti evidentně zvoleni, když pro jejich zvolení zjevně hlasovali všichni přítomní akcionáři. Výsledek hlasování byl oznámen po doručení od skrutátorů:

- volba skrutátora Květoslavy Čeplové:

Pro:	58.791 hlasů	100 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů

- volba skrutátora pana Jiřího Honče ml.:

Pro:	58.791 hlasů	100 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů

- Po ukončení úvodní procedury konstatoval předseda VH, že nyní VH přistoupí k vlastnímu pořadu jednání VH a požádal pana Ing. Jiřího Honče, předsedu představenstva společnosti, aby přednesl zprávu představenstva společnosti o výsledcích podnikatelské činnosti společnosti a o stavu majetku společnosti za rok 2025. Konstatoval, že se všemi dokumenty se akcionáři mohli předem seznámit, když

tyto byly zveřejněny na internetových stránkách společnosti na adrese www.moravel.cz ode dne 15. 5. 2026 a od stejného data byly k nahlédnutí pro akcionáře společnosti v místě jejího sídla a dále jsou k dispozici u prezence.

Přítomní akcionáři souhlasili, že se nejdříve přednesou zprávy a teprve poté bude prostor na dotazy.

Ing. Jiří Honč přednesl shrnutí zprávy představenstva společnosti o výsledcích podnikatelské činnosti společnosti a o stavu majetku společnosti za rok 2025, která je přílohou tohoto zápisu.

Předseda VH upozornil, že na pořadu valné hromady je seznámení se zprávou o vztazích mezi propojenými osobami a řádnou účetní závěrkou za rok 2025, které byly uveřejněny na internetových stránkách společnosti a akcionáři měli možnost se s nimi seznámit.

Všichni přítomní akcionáři souhlasili, že není třeba uvedené zprávy číst.

Poté předseda VH vyzval k přednesení zprávy dozorčí rady. Toho se ujal předseda dozorčí rady Jiří Honč ml.

Předseda VH konstatoval, že zazněly zprávy, akcionáři měli možnost seznámit se s účetní závěrkou a všemi ostatními dokumenty, které byly zveřejněny na webových stránkách společnosti, a následně byla tedy dána možnost akcionářům vznést dotazy.

Blok otázek zahájil pan Mgr. Ing. Tomáš Horký.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Čím představenstvo vysvětluje téměř zdvojnásobení navýšení ztráty společnosti oproti předešlému účetnímu období? Prosím o pečlivé vysvětlení tohoto stavu.

Ing. Jiří Honč: Jedná se především o nástup nových zahraničních řetězců, kteří vletěli do našeho sortimentu stejně jako Lidl a Kaufland do sortimentu potravinářského. Takže došlo k prudkému snížení obrátu a vzhledem k tomu, že je podsekutá maloobchodní cena, tak jsme byli nuceni se této jejich maloobchodní ceně přizpůsobovat. Takže v určitém sortimentu jsme nebyli schopni udržet takovou marži jako předtím. Hlavní příčinou je tedy pokles obrátu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Pokles obrátu skutečně je z výkazu zisku a ztrát patrný, ten propad hospodářského výsledku je mnohem prudší. Tržby nespadly na polovinu, kdežto ztráta je dvojnásobná. Je to možné vysvětlit?

Ing. Jiří Honč: V roce 2025 jsme byli nuceni udělat úsporná opatření, museli jsme přistoupit ke snížení počtu pracovníků na velkoobchodním závodě Opava, kde docházelo k přezaměstnanosti, snížili jsme počet pracovníků o 4. Museli jsme přistoupit k tomu, že jsme sloučili v sortimentech nákup, došlo ke snížení o 2 pracovníky. Zároveň s tím došlo k převzetí tohoto sortimentu ostatními sortimentáři a zjistilo se, že tam byly dost neprodejné zásoby. Bylo třeba tento sklad, sortiment č. 3, což byla polygrafie, vyčistit. Takže jsme se tam dostávali i do nulové marže, to byl další kamínek k té větší ztrátě, která byla. Když jsem uvedl, že se nám vyčistily zásoby, tak to bylo vlivem sortimentu polygrafie. Byli jsme nuceni jít s cenou

výrazně dolů, někde i do záporných marží, protože v tomto sortimentu nejvíce operují sítě Action, Teddy atd. Tady jsme se stali cenově nekonkurenčními a museli tento sortiment vyčistit.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Polygrafie, prosím o příklad, kterých výrobků se to týká?

Jiří Honč: Omalovánky, pohlednice, přáníčka, které nejsou poplatné době. V tomto sortimentu zboží jede na vlně trendů, a půl roku, rok staré trendy, jak rychle nastupují, tak jsou neprodejné. To platí i pro hračky. Nastoupí trend nějaké hračky, oblíbeného motivu, a pak ta vlna ustoupí a ty věci jsou v podstatě neprodejné. U polygrafie byly staré tiskopisy, které už se neprodávají, byly tam z dob covidu nějaké roušky, které se nakupovaly.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tím je vysvětlen i pokles objemu zásob zboží.

Ing. Jiří Honč: Přesně tak.

Ing. Miroslav Frank: Hovořili jste o snížení zaměstnanců o zhruba 6 lidí, zároveň jste mluvili ve zprávě o odstupném. Jak vysoké odstupné se vyplácelo?

Ing. Jiří Honč: Bylo to odstupné v souladu se zákonem, zákonné odstupné.

Jitka Brablíková Ševčíková: Závísí to na tom, komu se vyplácí. Když se jednalo o vedoucí opavského závodu paní Ing. Bretzovou, tak to bylo vyšší než u někoho ve skladu.

Ing. Miroslav Frank: Řádově jaká výše?

Ing. Jiří Honč: Bude to určitě kolem 0,5 mil. Kč.

Jitka Brablíková Ševčíková odešla zjistit částku za odstupné, týkající se snížení pracovníků v rámci úspor podniku. Tato částka činila 755 tis. Kč.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ostatní náklady v rámci osobních nákladů?

Květoslava Čeplová: Tam jsou, když prodejny dostávají příspěvek na praní prádla, mimořádné příspěvky na pořízení oblečení.

Ing. Miroslav Frank: Mluví se tu o poklesu mezd, průměrné mzdy ubývajících zaměstnanců vzrostly nebo poklesly?

Ing. Jiří Honč: Loňský rok 2025 se nedělala valorizace, mzdy jsme nechali na stávající úrovni. Valorizace proběhla až v roce letošním za rok 2026.

Ing. Miroslav Frank: Co se týká nějakých zaměstnanců na půl úvazku, jak to tu teď vypadá, co se týká zaměstnanosti?

Ing. Jiří Honč: Hlavně na maloobchodě jsou poloviční pracovní úvazky, jsou tam čtyřhodinové, šestihodinové a osmihodinové. Ty osmihodinové jsou především u vedoucích prodejen, popřípadě zástupců. Čtyř a šestihodinové jsou u prodavaček. Nicméně jsme už snížili hodinové úvazky i u vedoucích malých prodejen. Kde jsou 2 prodavačky, které mají úvazek šestihodinový, vykrývají se včetně sobot a nedělí, dopoledne a když je tam odpoledne špička, tak jsou tam dvě.

Ing. Miroslav Frank: Co se týká kvalifikovanosti, tak nám žádné pracovní síly nechyběly a nedělali se žádné náborů?

Ing. Jiří Honč: Pracovníci se doplňovali akorát na nákupu, kde jsme byli nuceni se rozloučit s některými pracovníky. Jinak se nám daří na maloobchodě udržovat stav na takové odbornosti, aby náš zákazník byl spokojený. To byly hlavní 2 změny, které tam byly, jinak je tu kádr víceméně stabilní.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Mě by zajímal ještě dopad té změny na velkoobchodním středisku v Opavě, tzn. odchod paní Ing. Bretzové z vedoucí funkce a snížení počtu zaměstnanců. Jak se ty změny na tom velkoobchodním středisku projeví?

Ing. Jiří Honč: Projevilo se to vlastně tím, že jsme tam uspořili lidi, tím pádem se uspořily mzdové náklady. Skončila tam ředitelka, skončila tam její účetní, skončil tam jeden řidič. Paní Ing. Bretzová chtěla pořád 2 řidiče, stačí na to 1 řidič, protože v Olomouci nám stačil taky 1. Takže jsme si porovnávali tu výkonnost obou závodů, a protože ten opavský závod je takříkajíc za větrem, tak tam měli vždycky hodně povídání a nebyli jsme schopni to u kontrolovat každý den. Tím že jsme tam snížili počet pracovníků a výkon toho závodu zůstal stejný, tam došlo k úspoře. K dalším úsporám dojde letos. Pro představu ten sklad je takový věžák na 4 patra, tam se jezdí pořád výtahem nahoru a dolů, jsou tam velké ztrátové časy. Takže se povedlo to nejvyšší patro a to pod ním uvolnit a veškerý sortiment dát do přízemí a popřípadě prvního nadzemního patra. Tím pádem dojde k zrychlení manipulace se zbožím, což teda přinese úsporu, ale až v roce 2026.

Ing. Miroslav Frank: Zkoušeli jste ty patra pronajmout do budoucna?

Ing. Jiří Honč: V současné době se ty patra vyklízí. Tam bude problém v tom, že je to takový věžák propojený schodištěm. Nevím, jestli o to bude zájem, ale zkusíme to každopádně pronajmout. Je tam už pronajatých dost ploch na velkoobchodním závodě Opava. Takže zkusíme, jak to vyčistíme, nabídnout zase k pronájmu. Je problém v tom, že je to třetí a čtvrté patro. A nejsou to kanceláře, je to taková stavba jako silo.

Ing. Miroslav Frank: Je to vytápěno?

Ing. Jiří Honč: Není to vytápěno. My nevytápíme sklady ani tady v Olomouci ani v Opavě, protože je to ekonomicky neúnosné. Spíš dáváme příspěvky na to, že lidi pracují ve ztíženém pracovním prostředí, že tam mají zimu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Zeptám se na hospodářský výsledek. Vysvětlení, které bylo dáno, v podstatě se opět upínalo k tomu, že roste konkurence. Nicméně toto vysvětlení je tu dáváno opakovaně již zhruba

třetím rokem. Takže se ptám, jaká opatření představenstvo v tomto směru zaujalo? Čím hodlá čelit tomuto konkurenčnímu tlaku?

Ing. Jiří Honč: Řídíme se heslem „ševče, drž se svého kopyta“, takže vlastně děláme to, co umíme. Je to vidět třeba v Mohelnici, kde skončil KOH-I-NOOR se svojí provozovnou, kde udělali obrovský výprodej. To znamenalo, že nám po dobu 3 měsíců klesl obrát, a to dost výrazně, lidi si nakoupili ve výprodeji v té prodejně KOH-I-NOORu. Ovšem následně, po těch 3 měsících, obrát stoupl, takže ta ztráta se vyrovnává, dneska tam máme vyšší obrát. Podobně se nám to děje v Havířově, kde teda skončila jak prodejna KOH-I-NOORu, tak tam skončila i prodejna Wiky, takže nám na obchodním době ELÁN vyrostly tržby v průměru o 100 tisíc Kč měsíčně. Bohužel se tam změnili manažeři v obchodním domě ELÁNU, dostali jsme tam výpověď. Je to třetí nejlepší prodejna Moravě. Mají představu, že tam budou levné oděvy, nedalo se s nimi vůbec jednat. V podstatě jsme se dohodli na tom, že nebudeme končit teď v červnu, ale uděláme si tam školní sezónu. Takže největší devíza byla, že jsme tam naučili lidi chodit na náš sortiment, a že tam ta konkurence odpadla, ta se nám v polovině 9. měsíce vytratí.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A náhrada? Budete mít náhradní prostory?

Ing. Jiří Honč: Hledáme. Hledají tam nejenom naši zaměstnanci, ale i naši zákazníci tam hledají prostory. Jenomže na tom Zlatém kříži, kde je největší pohyb lidí, je to velice těžké. To jsou jen dva případy. KOH-I-NOOR bude zavírat další prodejny, kde jim to jen umožní. Protože oni mají uzavřené smlouvy na dobu určitou, takže se nemůžou vyvázat ze smlouvy okamžitě, ale Ing. Bříza říkal, že to byl jeho největší omyl v životě, že šel do maloobchodu. Ten mu dlouhodobě vykazuje ztráty.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Teď se ještě vrátím k té větě „ševče, drž se svého kopyta“. Pojďme ji teda rozebrat. Co to teda je, co my umíme? Co třeba KOH-I-NOOR neumí?

Ing. Jiří Honč: Dělat prodejny takové, jaké děláme. Tu šíři sortimentu, kterou máme, a to, co nabízíme. Třeba, když se porovná prodejna McPenu, který je rozhozený po celé republice, to je takový úzký sortiment...

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takové luxusnější zboží, že?

Ing. Jiří Honč: Přesně tak. Mají luxusnější zboží, nebo stejné zboží jako máme my, ale třeba na té propisce, kterou držíte, ale třeba o 50% dražší. Lidé do těch center chodí. Jenomže si to třeba koupí, protože si to neporovnají. Je otázka, jestli do toho jít, protože třeba konkrétně McPen tady v Olomouci byl na 3 místech, ale všude tady skončil. Je tady konkurenční firma MFP, která se snaží rychle rozvíjet maloobchodní síť, když to takhle kontrolujeme, tak je vidět, že tam zákazníci nemají. Jsou tady prodejny čistě hraček, třeba SPARKYS, tam když jdete v Tesco okolo, tam není zákazník. Takže je vidět, že po tu dobu, co jsou uzavřeny nájemní smlouvy a nemůžou se z nich vyvázat, tak to tam drží třeba při jedné prodavačce, třeba i zhasínají světla, aby šetřili, ale to není cesta. Takže jak říkal Ing. Bříza, když sdělil, že se stahuje z maloobchodu, že kdo vydrží, ten vyhraje. My na to sázíme, a je to vidět i na tom příkladu Mohelnice a bohužel teda i na příkladu toho Havířova, kde je vidět, že když jsme se víceméně té konkurence zbavili, tam o tu prodejnu přijdeme.

Ing. Miroslav Frank: Jak to teď vypadá, v kterých těch lokalitách dojde k tomu opuštění té KOH-I-NOORky těch prodejen? Je to ještě někde, kde ještě vy máte prodejny?

Ing. Jiří Honč: Ve Veselí na Moravě, to bude další prodejna, kterou chtějí opustit. Trošku větší boj je teď v Přerově, tam myslím, zůstanou v Prioru. Ale u Kauflandu otevřelo další MFP, otevřelo tam další papírnictví, uvidíme, jak tam dlouho vydrží.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Zeptám se na letošní výsledek? Už máme čísla?

Ing. Jiří Honč: Pololetí nemáme, ale máme duben.

Květoslava Čeplová: Když srovnám duben loňský a duben letošní, tak jsme lepší o 1 milion 714 tisíc na hospodářském výsledku. Duben 2025 a duben 2026.

Ing. Jiří Honč: On ten hospodářský výsledek, ten měsíční, strašně ovlivňuje i to, že město Veselí na Moravě se rozhodlo, že bude rekonstruovat prodejnu, protože tam byli ještě jednoduché výkladce. Takže my jsme měli víceméně 1,5 měsíce zavřenou prodejnu s tím, že jsme si to museli vyskladnit. Potom znovu po té rekonstrukci, kterou udělali, znovu naskladnit. To jsou náklady, které nám nabíhaly. Výsledek nicméně nebyl žádný. Očekáváme, že ušetříme náklady za topení, nicméně prodejna teď vypadá hezky. Ovšem město okamžitě ty své náklady na rekonstrukci chce vrátit, takže nám zvýšili nájem. Veselí je dobrá prodejna, kde máme, dá se říct, monopol. I když jsme se snažili s Veselím jednat, nebyli ochotni ze svých požadavků ustoupit. To je zrovna prodejna na Zlatém kříži, která funguje a nemá cenu se stěhovat někde jinde, kde bychom byli takzvaně za větrem.

Ing. Miroslav Frank: Jaký výsledek, teď se ptám na Ostravu, po tom přestěhování do těch jiných prostor, je jaký?

Ing. Jiří Honč: Tam se nám tržby zvedají. Tam je průměrně o 10-20 tisíc měsíčně lepší tržba. Vyměnili jsme tam personál, jsou tam dneska mladší prodavačky, je to vidět, že je tam jiný druh zákazníků. Vyměnilo se to k lepšímu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Vyhodnocuje představenstvo hospodářský výsledek za jednotlivé provozovny?

Ing. Jiří Honč: Určitě.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Jaký byl hospodářský výsledek jednotlivých velkoobchodních skladů a jednotlivých maloobchodních prodejen? A jaká opatření přijalo představenstvo u provozoven s nejhorším výsledkem? Jaký výsledek zaznamenala maloobchodní prodejna v Hlučíně?

Ing. Jiří Honč: Začnu od spodu, maloobchodní prodejna v Hlučíně, která byla otevřena postupně od března do května loňského roku, tak splnila předpoklady, které jsme na ni dávali. Roční obrát tam bude 5 milionů korun.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A výsledek, kdybychom porovnali náklady?

Ing. Jiří Honč: Hospodářský výsledek tam bude určitě kladný. Může Vám to Radka Tejkalová vyjet. Ona má každou prodejnu samostatně.

Ing. Miroslav Frank: Mohlo by to být současný zápisu. Nemáte 200 prodejen.

Ing. Jiří Honč: Máme jich 25.

Ing. Miroslav Frank: Jestli bychom mohli dostat nějakou představu o těch tržbách a výnosnosti, když tu hovoříme o tom zavírání KOH-I-NOORu a chápou slevový systém ACTION je těžce konkurenční, protože mají daleko přesah v tom sortimentu a můžou si s tím, jak se říká přesouvat a hrát.

Akcionáři souhlasí, aby odpověď na otázku, jaký byl hospodářský výsledek jednotlivých maloobchodních prodej a jednotlivých velkoobchodních skladů byl uveden v zápise z valné hromady.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Jaká opatření přijalo představenstvo u provozoven s nejhorším výsledkem? A na Hlučín jsem se ptal, to bude součástí té předchozí otázky.

Ing. Jiří Honč: Tam, kde byl nejhorší hospodářský výsledek, to byl vlastně Havířov Šumbark. Prodejnu jsme uzavřeli loni. Předali jsme to nájemci. Dostali jsme nabídku, že když tam zůstaneme, tak nám to pronajmou, když to přeženu, za korunu. Nicméně díky tomu, že tam byla zrušena pošta, tak tam lidi přestali chodit. Takže jsme ty zákazníky víceméně přetáhli do havířovské prodejny do Elánu, o kterou, jak jsem předestlal, přijdeme. Loni na prodejně 005 v Ostravě, tam Město Ostrava zvyšovalo neúměrně nájem na kvalitu těch prostor. Ty prostory byly, že se muselo vyjít 10 schodů navrch, a ještě doprava potom a byly tam sloupky, bylo to docela nepřehledné. Ta výše nájmu už nezohledňovala dispozici té prodejny, proto jsme ji zrušili, a abychom neztratili zákazníky, tak jsme ji přestěhovali víceméně na druhou stranu silnice. Získali jsme tam lepší prostor, než byl tento stávající. Jinak jsme v loňském roce předělali hranickou prodejnu, kde jsme v nájmu. Udělali jsme tam vysoké regály, udělalo se tam nové osvětlení, nová zabezpečovačka, takže tato prodejna je nyní přehlednější. Tam jsme si byli schopni zákazníky udržet. Je pravda, že jenom proto, aby si člověk udržel zákazníky a udržel si ten obrat, tak do těch prodejen musíme postupně investovat. Ať se jedná o nová osvětlení, kde teď používáme ledky, což se nám zase vrátí v úspore elektrické energie, používáme už sofistikovanější zabezpečovací zařízení, stále jsme nuceni snižovat počet zaměstnanců.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Rozdělení míry dosažených tržeb za prodej zboží mezi velkoobchod a maloobchodní prodej? Která z nich přispěla ke vzniku této ztráty?

Ing. Jiří Honč: Velkoobchod. Odpadají zákazníci, které jsme měli po roce 1989, kdy se maloobchod privatizoval. Velkoobchod na to doplácí nejvíc. Bohužel se nedostaneme do takových institucí jako jsou banky centrálně řízené z Prahy. Tam nemáte šanci se dostat, tam je to ošetřeno společností Activa.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Maloobchodní prodej vám vytvořil kladný hospodářský výsledek sám o sobě? Víme jak velký?

Radmila Tejkalová: Kolem 12 milionů.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Kdybychom měli jen maloobchod, hospodářský výsledek by byl +12. A my máme maloobchod a velkoobchod a výsledek je - 8.

Ing. Jiří Honč: Ještě máme správu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Výsledek velkoobchodu, kdybychom se na to podívali stejně?

Ing. Jiří Honč: Výsledek velkoobchodu by byla ztráta. Největší ztráta byla na závodech v Opavě.

Ing. Miroslav Frank: Kolik celkově? Když máme 12 milionu v maloobchodu, tak v tom velkoobchodu je ten výsledek jaký?

Radmila Tejkalová: Kolem 8.

Ing. Jiří Honč: Ztrátu.

Ing. Miroslav Frank: Ještě se zavřela nějaká provozovna kromě toho Šumbarku?

Ing. Jiří Honč: Ne, další provozovny se nezavřely. Ale tím, jak se velkoobchody dostaly do ztráty, jak nám ubývají zákazníci, tak jsme přistoupili k tomu, že se snížil počet lidí jak na vzorkovně, tak dělnické profese na skladě, jak v Opavě, tak v Olomouci. Kumulovali se tam funkce a k úspoře zaměstnanců fyzicky dochází na obou dvou závodech. Kopíruje to to, co říká trh.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Maloobchod nám vychází +12, velkoobchod je ztráta -8, vedle toho jsou tu režijní náklady na správu. Takže na maloobchodě jsme vydělali +12, na velkoobchodě jsme ztratili -8, to jsou pořád ještě +4 a výsledná ztráta je -8. To je pořád nějakých -12 milionů a ty jsou jako obětovány na správu ročně?

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Je to takhle zjednodušený pohled. Logicky mi to tak vychází. Dává to smysl tato úvaha? Z vašeho pohledu je to tak?

Ing. Jiří Honč: Jsou tam vlastně náklady na úroky, který jsou asi 500 tisíc. Je tam velký procento odpisů. Mám to vypsané, moment.

Ing. Jiří Honč: Abych teda vypíchl ty hlavní položky. Tak úroky 422 tisíc. Potom jsou to daně. Ty jsou nemovitostní, takže to je 1 milion 197 tisíc. Odpisy 3 miliony 855 tisíc. Celý celkem, když to je sečtený, tak je to 5 milionů 474 tisíc korun.

Mgr. Ing. Tomáš Horký : Tak potom budou mzdy asi?

Ing. Jiří Honč: Mzdové náklady v roce 2024 byly, když to zaokrouhlím, 59 milionů 606 tisíc korun. V roce 2025 jsme teda měli 56 milionů 783 tisíc korun, takže tam byla úspora 2 miliony 823 tisíc korun.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Já se jen zeptám, ty mzdové náklady máte rozdělené jakoby velkoobchod, maloobchod nebo je máte všechny vloženy do správy? Do které části přispívají?

Ing. Jiří Honč: Jsme schopni vyhodit, kolik na mzdách jsme vyplatili maloobchodu. Jsme schopni vyhodit, kolik jsme dali na velkoobchod Opava a Olomouc, a jsme schopni vyhodit, kolik jsme dali na správu na mzdy.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Mohl bych poprosit o tohle vysvětlení zase v písemné podobě? Do zápisu.

Ing. Jiří Honč: Ano, píšu si.

Požadované údaje jsou uvedeny v příloze k tomuto zápisu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No dobře, takže my jsme řekli mzdy. A ještě něco, co přijde do té správy, do těch 12 milionů?

Ing. Jiří Honč: To jsou ty největší položky. Potom jsou takový jako...

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Stokrát nic....

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No a má ta situace toho velkoobchodu nějaké rozumné řešení? Protože vlastně pokud velkoobchod generuje ztrátu...

Ing. Jiří Honč: Je problém v tom, že vlastně ten maloobchod bychom, jak vy říkáte, odřezali, jak bychom zásobovali svoje vlastní prodejny? V tom je problém. Třeba řeknu Brněnské papírny jsme naskladnili již nyní a postupně se to bude zavážet na naše maloobchodní prodejny, ale zároveň budeme vykrývat i pro cizí prodejny. Takže my, kdybychom to odřezali, tak bychom ztratili všechny kontakty na ty cizí. Jsou tady i firmy, které díky svým kontaktům dostanou zboží do škol. To jsou naši zákazníci. Třeba pan Vitoul, který, teď má objednávku zase za 300 tisíc, a on má školy, kde dodává knihy a zároveň k tomu přiváží ten náš sortiment, to by nebylo dobré. Proto přistupujeme k tomu, že jsme snížili počet lidí. Děláme všechno pro to, aby náklady na těch velkoobchodech byly nižší, ale zároveň jsme připraveni k tomu, aby když se tato situace zlepší, tak abychom byli schopni zareagovat a vlastně to zase rozšířit.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Zeptám se asi na věc, která bude mířit za panem Hončem mladším. A to je e-shop. Elektronický prodej se vyvíjí jak? Jak vysoké tržby generuje společnost prostřednictvím e-shopu?

Jiří Honč ml.: Čísla přesná nemám. Nicméně e-shop na koncové zákazníky, který si tam nakoupí, ten je v podstatě stejný nebo ten se nijak nevyvíjí k lepšímu. Kde se nám e-shop daří nebo kde jsme úspěšní, je na naše partnery, kteří ten e-shop využívají pro nákup zboží. Nezavolají, nepošlou objednávku mailem, udělají si tam objednávku tady tímhle způsobem. Nebo čím dál tím víc my jsme nuceni to dělat tímhle způsobem, že jsou na to zákazníci zvyklí, takhle si objednávat zboží. Tak tam se nám v tom daří ty zákazníky převádět na ten e-shop, aby si tam objednávky dělali sami. Nám se to propadlo do systému a byli jsme schopni velmi jednoduše a rychle, efektivně obsloužit.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže to je vlastně jakoby nějaké administrativní opatření. Ale že by to byl prostě odbytový kanál...

Jiří Honč ml.: To ne. Pomáhá velkoobchodu v řízení těch objednávek, proto si můžeme dovolit mít méně prodejců, aby to nemuseli všechno zpracovávat ručně. Ale na koncové zákazníky, tam se to nenavyšuje, tam se spíš čím dál tím více propisují čínský tržiště Aliexpress, Temu, Shein, který ubírají čím dál tím víc e-shopům a veškerým e-shopům na našem trhu.

Ing. Jiří Honč: V podstatě u našich partnerů, kteří mají maloobchody, je ta situace stejná jako u nás, že jsou nuceni taky snižovat počty lidí. Takže už není čas, aby jezdili sem na vzorkovny a všechno teda řeší ty nákupy přes ty e-shopy.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Jasně, rozumím. Ale že by to byl kanál, který by generoval poptávku novou, tak to ne...

Jiří Honč ml.: Neroste. Spíš je to nutnost pro ty instituce, pro ty školy mít, abychom byli schopni je obsáhnout.

Ing. Miroslav Frank: Mluvili jste teď o tom, ta Čína, jak se říká, bude zatížená těmi cly i pro ty malé zakázky, které dosud lidé praktikovali, a ještě dosud houfně nakupují. A odhadujete nějaký dopad toho, že by to mělo přinést nějaké plusové záležitosti?

Ing. Jiří Honč: No, to bych teď v krátkodobé době nepředpokládal. Spíš, když se člověk dívá na celý ten trh. Tak jak jsem třeba říkal, Half Price, který tady najel na nízké ceny, což je vlastně dceřiná společnost CCC, obuvi CCC. Takže vlastně tam najel na dumpingové ceny, aby natáhl lidi, ale v současné době, když už teda porovnáte ceny, tak už tam ty ceny museli zvednout, protože nemůžou jet dlouhodobě ztrátově. Čili já předpokládám spíš to, že i Action a podobně to zboží budou muset postupně zdražovat, protože na velký prodejny mají tam třeba dvě prodavačky, to je fakt. Ale tam se kupují cetky, to se nedá dlouhodobě utáhnout. A už třeba v Karviné, kde jsme v nájmu, tak tam nám majitel říkal, že tam měl Action a po dvou letech to tam zavřel. Takže ono vlastně vám to tam rozbije nějak ten trh a za dva roky to jdou zase někam jinam.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak já se ještě zeptám. Máme tady ty prodeje zboží, ale máme i tady ty prodeje výrobků a služeb. Co tam spadá?

Květoslava Čeplová: Tam jsou pronájmy a výnosy, který s tím souvisejí.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže to jsou primárně pronájmy. Jasně, elektřinu neprodáváme, jak už nemáme licenci.

Ing. Jiří Honč: To, co jako vyrobené z fotovoltaiky, tak všechno si jsme schopni spotřebovat. Čili to je vlastně ten nejlepší způsob.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ano, to je nejlépe zpracovaná energie. Takže těch 15 milionů 950 je z pronájmu. A to meziroční snížení je vysvětleno čím?

Květoslava Čeplová: Musela bych to přesně zjišťovat, ale nemám pocit, že by bylo třeba nájemné snížené, tak to ne.

Ing. Miroslav Frank: Dlouhodobě se vlastně pohybujete na téhle té částce kolem 16 milionů. Nejvyšší to bylo, řekněme, rok 2023, to bylo 14 milionů a postupně to vždycky rok od roku rostlo o milion a tak dále. Ale teď se ten nárůst zastavil, došlo k poklesu. Takže něco se stát muselo.

Květoslava Čeplová: Ta korona třeba mohla udělat, že třeba měli menší spotřebu energie, takže se míň vyfakturovalo potom.

Ing. Jiří Honč: Jsou prodejny, který máme v nájmu, který třeba ani netopí.

Ing. Miroslav Frank: Ne, tam jde spíš o to, že to každý rok od roku rostlo a teď to šlo dolů. Takže snažíme se zjistit, co za tím poklesem stojí.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže když už se držíme nemovitostí, tak položím tradiční otázku, jestli má společnost majetek, jehož tržní hodnota je výrazně vyšší nebo nižší než hodnota v účetnictví po zohlednění odpisů. Myslíte, že ta účetní hodnota čistá je ekvivalentní?

Ing. Jiří Honč: Myslím, že ta otázka padala na některé z minulých valných hromad a byla následně zodpovídána písemně. Takže my se odkazujeme na tu odpověď, která zazněla tam.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: My se na to ptáme celkem pravidelně, protože jakoby odpisy pokračují a tržní vývoj jde opačným směrem, co se nemovitostí týče. A jsou veškeré nemovitosti ve vlastnictví společnosti využity či pronajaty? Má společnost nějaké provozně zbytné nemovitosti?

Ing. Jiří Honč: Provozně zbytné, by se dalo říct, nějaký haly v Krnově. Na velkoobchodním závodě Krnov, který se snažíme prodat už tři roky. Zatím teda marně.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A ostatní nemovitosti jsou prostě buď používány, anebo pronajaty.

Ing. Jiří Honč: Přesně tak.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A jaká byla v roce 2025 obsazenost pronajímaných prostor podle objektů?

Ing. Jiří Honč: Když teda ten Krnov dáme bokem, tak bych řekl stoprocentní.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Dala by se odhadnout nějaká průměrná sazba nájemného za metr čtvereční a rok? Nebo je to prostě každá ves jiný pes?

Ing. Jiří Honč: Je to, jak vy říkáte. Je to v podstatě, když zase řeknu obchodní dům Riviera ve Frýdku Místku, tam jak skončila pošta, tak celkově to tam upadlo a byli jsme nuceni tam dávat docela nízký nájem jenom kvůli tomu, aby tam někdo byl, aby tam někdo topil. V tom patře jsme nebyli schopni nikoho sehnat a dneska to tam máme nějakým způsobem za stabilizované. Takže tam, kdybych zvedl nájem, tak to mám prázdný a už to tak jednou bylo, než se nám podařilo znovu to nějakým způsobem nastartovat.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tam jste dostal tu drogerii Teta, jestli se nepletu nebo pletu?

Ing. Jiří Honč: Ne, drogerie Teta je v Ostravě. Ta je v Ostravě na Hrabůvce. Tady je největší nájemce Rybízák.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Důležité je, jestli platí.

Ing. Jiří Honč: Platí.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže jakoby nějakou průměrnou sazbu asi teda nejste schopni nastřelit.

Ing. Jiří Honč: Je to doopravdy jiný. Je to jiný úplně v Ostravě Hrabůvce a jiný třeba v tom Frýdku-Místku, i když je to kousek od sebe.

Mgr. Marek Honč: Já mám pocit, že tenhle dotaz taky v minulosti zazněl a že jsme odpovídali na veškeré jednotlivé provozovny a že to tam bylo vyčíslováno. Ty údaje se nebudou podstatně lišit.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Zeptám se na příčinu zvýšení meziroční v položce závazků vůči jiným institucím. Tam jste narostli o 3,75 milionů. O jaký bankovní produkt se jedná a jaké jsou úrokové podmínky a

splatnost? A hlavně to, co mě zajímá, co bylo těmito cizími zdroji financováno a jaký je aktuální stav čerpání tohoto zdroje?

Ing. Jiří Honč: Myslíte kontokorent?

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Vy máte, co jsem viděl ve zprávě, tak částečně otevřený ten revolving. Takže tohle to bylo asi z něj, že?

Ing. Jiří Honč: Ano. Nic jiného nemáme než ten revolving. Takže ten se víceméně pohybuje kolem 10 milionů průběžně, ale ke konci roku, když jsou nejvyšší tržby, tak jsme schopni ho snížit na těch 8 a něco. Tam se s tím pracuje, dá se říct, každodenně, protože třeba v pátek radši ty peníze necháme v bance, abychom neplatili za sobotu, za neděli úroky a platí se potom až v pondělí a podobně. Takže s tím si na účtárně takhle hrajeme a dělá to zase nějaký koruny. Proto jsme se dostali na tak nízký úroky, jako je 422 tisíc za rok, i když ta úroková sazba je dost vysoká.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Bylo to tam jeden a půl plus přibor.

Ing. Jiří Honč: Přesně jak říkáte.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A ten důvod, v čem je navýšení toho rámce, nebo navýšení rozsahu čerpání?

Ing. Jiří Honč: Je to na zásobách, dá se říct. Zásoby klesly, ale to bylo o tu trojku. Vlastně to byly ty omalovánky, kde se snížily zásoby. Ale zásoby na normálním sortimentu jako školní kancelářské potřeby, papírnickví, hračky, tak tam ty zásoby zůstávaly.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No ale když se podívám do rozvahy, tak ke konci roku stejně závazky z obchodních vztahů o 3 miliony nižší, o 3 a kousek než loni. Tak to na konci roku bych chápal, že to jsou nezaplacené faktury. Takže ten konec loňského roku jste měli slabší asi, ne?

Ing. Jiří Honč: Ještě jednou, prosím.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Závazky z obchodních vztahů. Na konci roku 2024 jste je měli na úrovni 12 milionů 660 tisíc. Na konci roku 2025 to bylo jenom 9 milionů 313. To jsou asi teda po tom prosincovém prodeji. Tak to jsou vlastně faktury, že?

Ing. Jiří Honč: Ano, tak to se doplácí faktury.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No a vy říkáte, měli jste načerpáno víc peněz z kontokorentu nebo respektive z toho revolvingu.

Ing. Jiří Honč: Tam bylo 8 milionů něco načerpáno, jenom.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: 8 milionů 700.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ale že při tom závazku, kdybych řekl ano, jasně, tak nakupovali zboží, jste měli míň.

Ing. Jiří Honč: Tam je potřeba zohlednit jednu věc, že je větší tlak na prodlužování splatnosti. Takže dneska sortimentáři víc tlačí na naše dodavatele, aby se prodlužovala splatnost, takže se to tam může projevit, že ještě ve splatnosti ty faktury nebyly.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To jste na závazku měli přece.

Mgr. Marek Honč: Ty celkové údaje, ten pokles u těch závazků zase koreluje s tím, že vzrostl závazek vůči úvěrovým institucím, ten celkový úvěr.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ono to financování bylo pokryto teda penězi místo toho, aby se drželi dodavatelé...

Mgr. Marek Honč: Nedělám závěr, jen upozorňuji, že celkové závazky byly prakticky shodné a jenom se změnila jejich struktura.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A právě příčina mě zajímá.

Mgr. Marek Honč: Zajímá vás ta příčina té změny struktury.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Můžeme zase nechat na vysvětlení do zápisu?

Ing. Jiří Honč: Můžeme.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ono totiž mimochodem v té rozvaze se oproti loňsku pohnulo máloco. Až na ten výsledek.

Ing. Jiří Honč: Je to stabilní.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Na ty závazky z obchodních vztahů, ten pokles, bych mířil další otázkou.

Ing. Jiří Honč: No ale zase se zvýšily závazky vůči bance. Takže jsme asi víc poplatili nebo byl větší tlak na to, aby se víc poplatilo, než v roce 2024, protože jsme v minulém období měli úvěr necelých 5 milionů, kontokorent a teď jsme měli úvěr 8,7. Nicméně proti tomu, že závazky z obchodních vztahů šly asi dolů, to je ten rozdíl.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ale kdyby to šlo, tak to budete dělat stejně. Nebudete si půjčovat peníze od banky za úrok.

Ing. Jiří Honč: Radši necháte samozřejmě dodavatelům. Jenomže asi v tu dobu to nebylo možné.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Podíváte se mi na to, zkuste to zjistit, prosím pěkně. Nemyslím teď.

Ing. Jiří Honč: Jo jasně, můžu se podívat, ale jiné vysvětlení asi nebude. Protože můžu říct takhle, že jenom v letošním roce zkrachovalo myslím 274 obchodních subjektů a firem. A na to, že si teď dodavatelé hlídají víc splatnost. Jako ten tlak je evidentní, protože nemají jistotu, že ta firma přežije. Takže to může být jeden z faktorů toho, že jsme si museli víc vypůjčit od banky, abychom byli schopni zaplatit jako závazky našim dodavatelům.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: OK, беру to jako vysvětlení. Já jsem si to totiž spojoval spíš s objemem tržeb na konci roku. Že vlastně se vám nedařilo mít v rámci toho vánočního prodeje třeba takové tržby, na které jste byli zvyklí.

Ing. Jiří Honč: Ne, to je spíše oproti tomu, že to šlo vlastně křížmo závazky dodavatelům proti bance.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Vráťím se zpátky do výkazu zisku a ztráty a zeptám se na hlavní nakupované služby. Potřeboval bych vysvětlit, co je příčinou nárůstu nákladů na služby, když ostatní složky výkonové spotřeby spíše stagnují nebo klesají. Propadl se vám obrát, tržby za prodej zboží, ale přitom propadla se i výkonová spotřeba, šla dolů. V rámci té výkonové spotřeby spadly dolů náklady na prodané zboží. Spotřeba materiálu a energie zůstala zhruba stejná a položka služby šla nahoru. Co do ní patří? Co se zdražilo?

Ing. Jiří Honč: To je energie.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Energie jsou zvlášť.

Květoslava Čeplová: Tak tam to bylo ovlivněné tím, že tam byl únik vody v roce 2024, ale teprve v roce 2025 jsme dostali od pojišťovny plnění.

Ing. Jiří Honč: Ne od pojišťovny, od vodáren.

Květoslava Čeplová: Od vodáren. A to tam bylo skoro 800 tisíc.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ale když vy přijmete plnění od vodáren...

Květoslava Čeplová: Tak nám to snížilo de facto...

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ale ty služby narostly. O to jde. Nákladová položka to je.

Ing. Jiří Honč: My jsme to napřed museli zaplatit a já nevím, kdy jsme to dostali od těch vodáren zpátky. Část jenom.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Jakože v tom letošním roce, nebo v tom projednávaném roce 2025, vám tam doběhla faktura od vodáren za únik.

Ing. Jiří Honč: A to jsme museli zaplatit. Potom musely být nějaké odborné posudky se dělat, čím to bylo zapříčiněno, jaké množství, a oni potom část jenom nám toho vrátili. A to byla, jak říkala paní Čeplová, dost velká částka.

Květoslava Čeplová: No, v té 511, tam se vlastně dělala oprava kanalizace na Hrabůvce, což dělalo 385 tisíc. V Opavě se dělaly nové omítky za 896 tisíc. Na Růžovém pahorku byly okna 378 tisíc. Riviera, oprava kotle 162 tisíc a na opavském závodě oprava Desty 120 tisíc.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To byly věci, které nejsou v uvozovkách běžné.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Do služeb spadají předpokládám i nájem. A jaký byl objem placených nájmů za loňský rok?

Květoslava Čeplová: Nájemné činilo 8 milionů 221 tisíc, což byl nárůst asi o 197 tisíc oproti roku 2024.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A dokázali bychom určit, jak velkou část tohoto nájemného tvoří nájemné hrazené propojeným osobám?

Mgr. Marek Honč: Já myslím, že to vyplývá ze zprávy o vztazích, když tam uvádíme jednotlivé položky. K valorizaci nájmů mezi propojenými osobami nedošlo. Pokud tam došlo k zvýšení, tak jenom díky tomu, že byla otevřena nová prodejna v Hlučíně.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Vyhodnocuje představenstvo výši placeného nájemného za jednotlivé provozovny ve srovnání s obvyklými nájemnými v daných lokalitách? To znamená, hlídáte, jestli nájemné, které platíte, je stále aktuální?

Ing. Jiří Honč: Jasně, to je základ.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A máte nějaké provozovny, které by třeba přestěhováním do jiných prostor mohly vést k úspoře nákladů na nájem? Jinými slovy, tlačí vás, co se nájemného týče, někde bota?

Ing. Jiří Honč: No, řeknu to takhle, netlačí. Ale jednak z toho důvodu, že trvá dva až tři roky, než prodejnu zavedete. Takže my, kdybychom se přestěhovali někde jinde, budeme tu prodejnu třeba, já nevím, dotovat z jiných prodejen dva až tři roky, než si lidi zvyknou na to tam nakupovat. Takže tady s tím to je to velice, velice ošemetné. Máme prodejny v centrech. Je třeba pravda, že v Riegrově ulici (v Olomouci) tedy máme dvě prodejny, nicméně Riegrova ulice už není ta nejlepší obchodní trasa, která bývávala, protože je tam hodně restaurací a prodejny se tam zavírají. Takže jak tam byl Baťa, tak to šlo jako líp. Tam ten pokles určitě je. Nicméně je to prodejna v našem vlastnictví, takže není potřeba s tím něco dělat. I když se snažíme tam využít maximálně ty prostory. Tak tam i pronajímáme část prostoru našeho, který tam dělají výměnu peněz, takže platí tam nájem. Takže se snažíme vlastně i ten každý prostor maximálně využít.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A na jak dlouhou dobu nájemní smlouvy obvykle uzavíráte?

Ing. Jiří Honč: Na dobu neurčitou.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A jaká bývá obvyklá výpovědní doba?

Ing. Jiří Honč: Podle zákona tři měsíce.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže vás ve stávajících prostorech nedrží ani tak dlouhá nájemní smlouva jako náklady na změnu provozovny?

Ing. Jiří Honč: Ano, do které bychom teda započítali to, že když to někde dáte jinde tu provozovnu, tak tam musíte počítat s tím, že se sníží počet lidí, než si na to zvyknou.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Ještě se zeptám, asi na paní Čeplovou, co účtujete do položky ostatní finanční náklady. Je tam 1 milion 210 tisíc ve výsledovce.

Květoslava Čeplová: Tam se účtují, jak se platí přes karty, tak tam jsou ty poplatky účtovány. Z každé platby zákazníka máte určitý poplatek.

Ing. Jiří Honč: Tam jsme teda dali výběrový řízení zrovna v roce 2024, které jsme dělali mezi ČSOB a Spořitelnou a podařilo se nám Spořitelnu stlačit dolů.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Já tady mám poznačené, že to předešlé období bylo asi 2,5 milionu, pak se pohybujete někde kolem toho 1 milionu 200 tisíc. Takže to jsou poplatky za kreditní operace?

Květoslava Čeplová: Ano, většinou. Jako tam jinak moc toho není.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak pak se zeptám ve vztahu ke zprávě o vztazích. Posuneme se kousek dál. Jestli bylo vůči představenstvu nebo dozorčí radě v roce 2025 učiněno nějaké oznámení o možném střetu zájmů člena voleného orgánu se zájmy společnosti. Pokud ano, tak koho se týkalo a v čem ten možný střet zájmů spočíval?

Mgr. Marek Honč: Nad rámec toho, co bylo oznámeno na poslední valné hromadě, tak další oznámení učiněno nebylo.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: A došlo v roce 2025 k jednání člena voleného orgánu, při kterém mohlo dojít, popřípadě došlo, ke střetu zájmů člena voleného orgánu se zájmy společnosti?

Mgr. Marek Honč: Stejná odpověď. To znamená nad rámec toho, co projednávala předcházející valná hromada, nikoliv.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak zeptám se, proč zpráva o vztazích neobsahuje žádný údaj o nenabytí majetku, budovy číslo popisné 35 v Hlučíně ze strany společnosti, když tato obchodní příležitost byla k újmě společnosti přenechána k realizaci propojené osobě Rodinná majetková správa. No i tento krok, to znamená nabytí dostupného majetku, představuje jednání v zájmu jiné osoby ovládané stejnou ovládající osobou a týká se majetku, jehož hodnota přesahuje deset procent vlastního kapitálu za předchozí účetní období.

Mgr. Marek Honč: Odkazuji se na zápis z předcházející valné hromady, kde to bylo projednáváno, i kdy byl tento dotaz zodpovídan.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Já se ptám ale na obsah této nebo letošní zprávy o vztazích, protože ve zprávě o vztazích není tento krok, toto nabytí majetku, nijak řešen. Takže ptám se, proč tam není?

Mgr. Marek Honč: Nemám za to, že jsme byli povinni notifikovat údaj nabytí.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No, jedná se o opatření, které bylo realizováno na základě vztahů mezi ovládanými osobami.

Mgr. Marek Honč: Pardon, nerozumím dotazu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Vysvětlím. To, že tento majetek, který mohla nabýt společnost Moravel, nabyla propojená osoba, je vlastně opatření, které by se nestalo, kdyby Moravel nebyl ovládán touž ovládající osobou.

Mgr. Marek Honč: My jsme se věnovali poměrně podrobně, myslím, že to byly dotazy pana Franka. Věnovali jsme se na poslední valné hromadě dotazům, zda bylo povinností společnosti Rodinná majetková správa nebo kohokoliv jiného notifikovat nejen záměr uzavřít nájemní smlouvu, ale i záměr vlastního nabytí té nemovitosti. Upozorňuji, že ta nemovitost byla nabytá od třetí osoby, nikoliv od Moravelu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To je jasné.

Mgr. Marek Honč: A naše vyhodnocení bylo takové, že v tomto smyslu jsme neměli notifikační povinnost.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Rozumím. Nicméně ptám se na toto konkrétní obchodní rozhodnutí, na toto konkrétní opatření, kdy danou nemovitost namísto toho, aby ji nabyl Moravel, ji nabyla propojená osoba, Rodinná majetková správa, sesterská společnost. Chtělo by se říct. To znamená, tohle je opatření, které ovládající osoby Moravelu prosadily k tíži a na úkor Moravelu. Z tohoto opatření společnosti nutně vzniká újma. A já se ptám, proč není informace o téhle operaci uvedena ve zprávě o vztazích?

Mgr. Marek Honč: Za prvé, nemyslím si, že vznikla společnosti Moravel jakákoliv újma. Opět se odkazuji, že jsme to projednávali velmi podrobně na předcházející valné hromadě, včetně tvrzení a řekněme následné argumentace, proč se domníváme, že jednak jsme neměli notifikační povinnost, a i vzhledem k tomu, proč takovýto postup byl zvolen včetně toho, proč se domníváme, že zvolený postup, to znamená nájem té nemovitosti, byl pro Moravel, a.s. nejvhodnější variantou řešení.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Já třeba tenhle názor nesdílím, jakkoliv však jsem schopen ten váš respektovat, protože z mého pohledu se jedná o situaci, kdy jeden subjekt v uvozovkách, uvedu modelový příklad, koupí na hypotéku byt, a obratem ho pronajme druhému subjektu, který mu v podstatě z nájmu na hypotéku přispívá. Na konci ve výsledku ten, který koupil, vlastní.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak přesně tenhle model se vlastně ustálil mezi Rodinnou majetkovou správou a Moravelem. Moravel je ten, kdo platí ten nájem a na konci nebude nic. Takže z tohoto pohledu se opravdu jedná o situaci, ze které Moravelu nepochybně vzniká újma. Vy byste měli do zprávy o vztazích mimo jiné uvést, jak případná újma byla vyrovnána. Ve zprávě o vztazích píšete, že újma nevznikla.

Mgr. Marek Honč: Opakuji. Myslím si, že neměli jsme notifikační povinnost, pokud jde o nabytí majetku. A za druhé, nevidím zde žádné opatření, ze kterého by tedy měla společnost Moravel vzniknout újma. My jsme notifikovali nájemní vztah a tento byl valnou hromadou schválen. Nebo respektive nebylo zakázáno jeho uzavření.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No a zabývali jste se jakoby i tou ekonomickou stránkou věci, nejenom tou, ryze formální?

Mgr. Marek Honč: Jistě.

Ing. Jiří Honč: Minule jsme to rozebrali.

Mgr. Marek Honč: Jistě a ta valná hromada to velmi podrobně projednávala, včetně následné zprávy, kterou jsme podávali akcionářům.

Ing. Jiří Honč: Včetně ekonomického vyhodnocení.

Mgr. Marek Honč: Toto vaši klienti dostali k dispozici.

Ing. Miroslav Frank : Tak doslova ten dotaz je na to, jak je možné, že se to Rodinné majetkové oplácí. A proč se to neoplácí Moravelu? To je ten základ, kterým tady kolega víceméně zjednodušeně shrnul, operuje. To znamená, jestliže se to Rodinné majetkové oplácí, a je zastupována stejnými osobami jako tato společnost, tak jaký je rozdíl v analýze ekonomické mezi Moravelem a Rodinnou majetkovou? Vždyť jsou to tytéž subjekty. Takže vysvětlíte nám.

Ing. Jiří Honč: Je to otázka volných peněz. Moravel by si na to musel brát úvěr.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No tak by si vzal úvěr.

Mgr. Marek Honč: Předpokládám, že jste byli seznámeni s odpověďmi, které jsme dávali loni. Uvádělo se tam, že jenom úrokové náklady by byly vyšší, než je placený nájem.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To je pravda, ale na konci by bylo vlastnictví nemovitosti.

Ing. Jiří Honč: Na jakém konci?

Mgr. Marek Honč: Ale oproti tomu by byl stejně velký závazek vůči té úvěrové instituci.

Ing. Jiří Honč: Jo, jako na konci to už tady nebudeme ani já ani vy.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To je pravda, že jsou konce, které nedohlédneme nikdo...

Ing. Jiří Honč: Ta návratnost je tam přes třicet let Takže já nevím, kolik vám je, ale já už tu určitě nebudu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak já bych si ještě troufl.

Mgr. Marek Honč: Jestli mohu, opravdu pan Frank velice pečlivě kladl dotazy. Ptal se na výnos té budovy, jestli jsou tam i jiné nájem než jen nájem Moravelu, zda jsou tam byty nebo že je tam nějaké větší množství

bytových jednotek a podobně. My jsme dali zprávu, kolik byly náklady na nabytí. Dávali jsme náklady, které budou na nájem. Měli jsme srovnání obvyklého nájmu, notifikovali jsme uzavření té nájemní smlouvy. Valná hromada měla možnost zakázat uzavření té nájemní smlouvy, pokud by si myslela, že tento postup je nevýhodný pro společnost. Srovnávali jsme tam i náklady, pokud by to společnost pořizovala sama.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Valná hromada, která rozhoduje hlasy ovládajících osob, nutně rozhodla v zájmu ovládajících osob. Z tohoto pohledu mi pořád nedáváte odpověď na to, proč opatření přijaté v roce 2025 není takto popsáno ve zprávě o vztazích za rok 2025.

Mgr. Marek Honč: Které opatření.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Nenabití majetku ze strany společnosti a jeho přenechání ve prospěch společnosti, sesterské společnosti, ovládané týmiž ovládajícími osobami.

Mgr. Marek Honč: Vycházíte teda z toho, že každý majetek, který Rodinná majetková správa nabude, je povinna předem notifikovat na valné hromadě?

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Asi bych to nestavěl takhle v obecné rovině, ale v rámci té valné hromady evidentně zaznělo i to, že v podstatě se jednalo o unikátní obchodní příležitost, protože v té nemovitosti v Hlučíně byla provozována prodejna vašeho sortimentu po dobu 50 let ze strany třetí osoby, že je tam vytvořený zákaznický kmen. Prostě jinými slovy tomu nešlo odolat. Když to trošku zlehčím. Prostě byla to koupě, která byla nepochybně výhodná. Proč tuto koupí nezrealizoval Moravel sám pro sebe, který by navíc mohl ještě těžit z toho, že jsme tady 20 let svědky růstu cen nemovitostí, když naopak to stálo za to zrealizovat Rodinné majetkové správě, která si do svého objektu obratem posadila bezrizikového, solventního a sebou ovládaného nájemce. Tak tohle je podle mého soudu opatření, které vzešlo zcela nepochybně ze vztahů mezi propojenými osobami. Kdyby tady neprobíhalo ovládání Moravelu ze strany stejné skupiny osob jako Rodinná majetková správa, ta rozhodovací situace by byla úplně jiná. Bohužel prostě situace je taková, jaká je. A to, že dostala přednost v rámci koupě Rodinná majetková správa, je z našeho pohledu krokem, který jde na vrub Moravelu jako takovému. Takže je zcela pochopitelné, že s tímto krokem my třeba máme problém. Tak a já se ptám, proč tento krok, toto opatření, které plyne ze vztahů mezi ovládající a ovládanou osobou, není popsán ve zprávě o vztazích, kde podle mého soudu být má. A má tam být pořešeno buďto to, že z takového opatření újma nevznikla, nebo naopak má být kvantifikována a má být vysvětleno, jak byla vyrovnána.

Ing. Jiří Honč: Já si myslím, že tohle to jsou všechno jenom spekulace. Já jsem u té koupě byl. To je pravda. No a měl jsem informace. Takže Rodinná majetková správa to nakoupila za 15 milionů, a přitom konkurenční nabídky byly 9. Já bych si jako za Moravel netroufl to za těch 15 milionů prostě koupit. Přitom, když vidím, jak šly ceny nemovitostí, jak jdou nějaké nájmy a když vidím, kolik to stojí, jaká je cena peněz, prostě bych si netroufal. Vlastně to byste mi to mohli potom omlátit o hlavu, že jsem něco nakoupil. Zadlužil se na Moravel a návratnost by byla 30 let. To si myslím, že by bylo ta nejhorší varianta, která by mohla být. To, co tady Vy říkáte, to jsou spekulace, že půjdou nájmy nahoru, že půjdou nemovitosti nahoru. Mohou a nemusí. Už teď dochází ke stagnaci. Takže se bavíme jenom o spekulacích. Víceméně to doopravdy bylo široce rozebráno na minulé valné hromadě a já si myslím, že ten krok byl správný. Pro Moravel výhodný. Kdyby tam nešel Moravel, tak by nebyl problém to pronajmout, že by Rodinná majetková správa to pronajala někomu jinému.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No Moravel tam šel. Jaký je vlastně hospodářský výsledek za tu prodejnu mimochodem? Je to jako srovnávat jablka a hrušky. Prostě ta prodejna tam měla být ve vlastnictví

Moravelu. Moravel v podstatě mohl splácet úvěr a to, co dneska platí na nájemném, by přispívalo na úhradu úroků.

Ing. Jiří Honč: To by nestačilo.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: To nestačilo, přispívalo. Proto používám tohle slovo.

Ing. Jiří Honč: To by nefungovalo.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže z vašeho pohledu je toto jako čistokrevný?

Ing. Jiří Honč: Ekonomicky je to výhodnější tak, jak to je. Pro Moravel.

Ing. Miroslav Frank: Tak to je váš názor. Opravdu furt je ten spor, který jako nechcete zřejmě pochopit nebo pojmout do toho svého rozvažování, je to, že jste dvou jediné osoby. Pro tu samou osobu to jednou smysl má a je to ekonomické a pro tu druhou osobu, ve které zase jste vy, to smysl nemá. To prostě nelze pochopit.

Ing. Jiří Honč: To by byla otázka, jak jsem řekl, volných peněz.

Ing. Miroslav Frank: Jako je to otázka, že vy historicky říkáte, že pro vás, i když tu už nebudete, tak ta společnost tu pořád bude, tak je to výhodné 30 let takzvaně splácet a čekat na návratnost. A pro druhou společnost, ve které jste akcionářem a jednou tu taky nebudete, to smysl nemá.

Ing. Jiří Honč: Vezměte si, kolik máme úvěrový rámec. 28 milionů. Já se teď pohybuju na hraně 10 milionů, překračuju, když jsou mzdy. Když to zatížím dalšíma 15 miliony na koupi té nemovitosti, tak kam se dostanu? Tak se dostanu úplně na hranu a nebudu mít vůbec žádnou rezervu. Nebudu mít na vykrytí, já nevím, nenadálých událostí jako. A další úvěr nedostanu.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: No to si nemyslím, protože v podstatě financovat koupi nemovitosti čistě z obchodního úvěru asi se nedělá, že jo. Berou se investiční.

Ing. Jiří Honč: To já tomu rozumím. Jenomže banka vám to sečte. Ta vám sečte leasing, ta vám sečte provozní úvěr a sečte vám, jestli máte na nemovitosti. A řekne si ano, tak vy máte ztrátu 4 miliony. Předtím jako to bylo nula nula pojde. Teď máte ztrátu takovou, proč bych vám půjčoval? Nebo nám půjčí za takových podmínek, že to nebude 5,5 procenta, ale že se budeme pohybovat někde úplně jinde. A potom se zeptám, kam bych teda potom došel? To já si myslím, že toto je spekulace jako úplně mimo ekonomický rámec.

Ing. Miroslav Frank: To není žádná spekulace. Hovoříte tu o číslech za posledních 10 let, od roku 2016 až do současného. Jste, řekněme, při tržbách v roce 2020 118 milionů, to znamená v době covidu, udělali ztrátu minus 348 tisíc. V současné době v roce 2025 ze 137 milionů jste udělali 8,6 milionů ztrátu. Přitom v těch běžných letech, které jste se pohybovali i v té minulosti, tak při tržbě 133 milionů jste udělali v roce 2021 1 milion 430 tisíc zisku. Ten zisk se tady v této společnosti po dobu 10 let nevytváří podle tržeb, jak se snažíte říct. Ten zisk se tady vytváří podle toho, jak svým způsobem potřebujete. Protože v roce 2016 za 147 milionů uděláte – 281. V roce 2024, které byly de facto v podobném problému, děláte ze stejného zisku ztrátu 4 miliony 700 tisíc. Z obrátu. A to mluvím jenom ze zboží. Nemluvím o těch nájmech, protože ty nájmy fakticky máte zhruba stejné, jako co se pronajímá za celou tu dobu. Takže hovořím opravdu jenom o tom vašem core byznysu, který děláte. Prostě tam ty naše dotazy směřují k tomu pochopení, proč ten zisk se vyvíjí takovýmto způsobem. Přičemž nám prakticky, tak jak už tady bylo řečeno na začátku, pořád říkáte

jedny a ty samé důvody, proč to je takový. Ale když se na ty důvody poptáme, tak dobře... Jaký vliv měly vlastně ty konkurenční firmy na to, že takovýmhle způsobem klesl zisk? Protože když tu nebyly, tak jsme měli zisk úplně jiný jako při stejném obrátu.

Mgr. Marek Honč: Pardon, to je příspěvek?

Ing. Miroslav Frank: Je to otázka. Otázka je, abyste vysvětlili ten vliv. Jak je možné, že vlastně tržby za prodej zboží, které byly v daném desetiletém objemu, tak jak jsem to tady řekl. 118 milionů 969 tisíc za prodej zboží v roce 2020 vyprodukovalo ztrátu 348 tisíc. A dneska tu máme 137,05 milionů za prodej zboží, ale vyprodukovanou ztrátu mínus 8 milionů 665. A vy tvrdíte, že ten pokles mezi rokem 2024 a 2025, skoro dvojnásobný růst ztrát, je způsoben konkurenčními firmami, které tady prodávají s velkými diskonty. Takže definujte ten propad, který na to má ten vliv.

Ing. Jiří Honč: Tak je to v marži. Řeknu vám to úplně lapidárně. Jestliže máslo stálo 60 korun a dneska ho koupíte za 30, tak kde to je? Je to v marži. Je to u nás u tužky, u pastelky, u všeho. Je to úplně stejný. Je to úplně jednoduchý. Prostě si nemůžete dovolit toto prodávat draž. To je jak s tím máslem. Napište si tam máslo za 60 korun, nikdo vám to nekoupí. Dneska ho prodávají za 29. Co je na tom k nepochopení?

Ing. Miroslav Frank: Někdy levněji, někdy draž. To je různý podle toho, jak vyprodáte státní zásoby. Zrovna u másla.

Ing. Jiří Honč: To nejsou státní zásoby, to jsou zásoby, který jsou vlastně z Holandska, kdoví odkud. Stejně jako v Action nebo někdo. A když se podíváte na jejich cenovky, tak je to tam ve forintech, je to tam ve zlotých, je to tam v eurech, je to tam v korunách. Je to tam ještě v jedné měně. Takže vlastně to je jako produkt, který je nahrnutý do celé Evropy. My takovou sílu prostě nemáme. A nikdy mít nebudeme, jak má nadnárodní řetězec.

Ing. Miroslav Frank: Chcete říct, že marže v roce 2020 jste měli vyšší než v současnosti?

Ing. Jiří Honč: Jistě.

Ing. Miroslav Frank: O kolik?

Ing. Jiří Honč: No to se můžeme podívat. Jako už tady bylo vysvětleno, že se trojka třeba vyprodávala i se ztrátou. Takže to vám hodí, když snížíte zásoby o 2,3 milionu prodáváte se ztrátou, takže nemáte marži plusovou, ale máte ji minusovou.

Ing. Miroslav Frank: No, to není furt číslo. To je furt jenom teorie. Takže ta marže, cena, nedá se totiž spočítat z toho, co máte v těchhle těch tabulkách, ale máte ji nějakým způsobem stanovenou firemně za určitou dobu na určité zboží.

Ing. Jiří Honč: Je to rozdíl mezi nákupní cenou a cenou prodejní bez daně. Nákupní cena se průměruje. Ta se mění při každém nákupu. Já nutím nákupčí, že každý nákup musí být jiný, nový, teď se zdražuje, KOH-I-NOOR teď zase zdražuje, Centropen zdražuje. Teď jsou tam akce na školu, takže ta cena se vám v počítači stále průměruje.

Ing. Miroslav Frank: To si dokážu představit. Nicméně v minulosti tady na valných hromadách jsme projednávali vyšší marži. Takže já bych poprosil teda udělat podobnou tabulku, jako jsme měli v roce 2023 tuším. Nebo kdy jsme to dělali? A tam se ty marže dokonce rozepisovaly po měsících. Tak opět hovoříme, že budeme s nulou jako hospodařit. Takže moje otázka stojí, zdali by bylo možné udělat za ten leden až

duben, jestli to pamatujete, bylo to tam v tom roce 2023 uděláno, ten měsíční vývoj tržeb a marží v těch jednotlivých měsících.

Ing. Jiří Honč: Takže to chcete teď od ledna do dubna 2026?

Ing. Miroslav Frank: My jsme tam měli tenkrát prosinec až duben. Jestli si pamatujete, pane Honči, takže já bych požádal o to samé, jenom za ty čtyři měsíce toho letošního roku, jak se to vyvíjí.

Mgr. Marek Honč: Jestli jenom můžu poprosit poznámku. Marži můžeme vnímat v nějaké absolutní částce, teda jakoby měsíčně. Ale samozřejmě ona má i nějaké procentuální vyjádření ve vztahu k tomu zboží. A samozřejmě proti té marži jdou náklady. To znamená jakoby srovnávat pět let staré výnosy a hospodářské výsledky nebere v úvahu, že k tomu samozřejmě i ty náklady měly nějaký pohyb.

Ing. Miroslav Frank: Stejně, jako to bylo v tom roce 2023. Já nechci nic jiného. Jako my jsme to měli porovnatelné. Nechci přesně specifikovat tyhle ty věci, ale tenkrát to bylo uchopitelné.

Mgr. Marek Honč: Takže bude tam srovnání leden až duben 2026 oproti k loňskému roku.

Dotazy akcionářů již byly vyčerpány.

4. Poté předseda VH přistoupil k hlasování o schválení roční účetní závěrky za rok 2025, tak jak byla předložena akcionářům ke schválení. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů).

Návrh usnesení: Valná hromada schvaluje řádnou účetní závěrku společnosti Moravel a.s. za rok 2025 sestavenou ke dni 31. 12. 2025 ve znění předloženém představenstvem, které bylo uveřejněno na internetových stránkách společnosti Moravel a.s. na adrese www.moravel.cz.

Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Já si dovolu předložit za mnou zastoupené akcionáře pana Aleše Hodinu a společnost Ergates CZ protest, protože z průběhu hlasování je zřejmé, že usnesení o schválení řádné účetní závěrky zřejmě bylo přijato. Kvůli tomuto usnesení tedy protestuji. Poprosím potvrdit jedno vyhotovení. Ten protest se koncentruje právě do té otázky, o které jsme před chvílí v rámci poskytovaných vysvětlení hovořili. A mám za to, že účetní závěrka byla schvalována, aniž byla řádně zpracována zpráva o vztazích. Pokud smíte v tom koncentrovat obsah toho protestu. Žádám, aby byl připojen k zápisu, proto je zpracován takto písemně.

Protest akcionářů Ing. Aleše Hodiny a společnosti Ergates CZ, a.s. je přílohou tohoto zápisu.

Ing. Miroslav Frank: Já se k protestu připojuji.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Tak ještě s dovolením, protože to tematicky souvisí, využiji prostředí této valné hromady k tomu, abych ovládajícím osobám společnosti Moravel, to znamená panu Ing. Jiřímu Hončovi,

panu Radimu Šrámkovi, panu Mgr. Hončovi a panu Jiřímu Hončovi mladšímu, kteří tu jsou osobně přítomni, a doručil krátkou cestou požadavek společnosti Ergates CZ, a. s. na odkup podílu podle paragrafu 89 odstavec 1 zákona o obchodních korporacích. Rovněž důvodem tohoto požadavku, tak jak je v jeho písemném obsahu uvedeno, je uskutečnění, majetkové operace, o které jsme zde hovořili. Předkládám vám jak obsah požadavku na odkup podílu, tak plnou moc, která opravňuje pana Mgr. Ing. Továrka, aby vůči vám takto v zastoupení společnosti Ergates CZ jednal. A zdvořile vás poprosím o pouhé potvrzení doručení téhle listiny krátkou cestou. Kdybyste byli tak laskavi na to jedno vyhotovení, libovolně které, jenom poznamenali, že vám bylo doručeno v dnešním datu. To nevyjadřuje žádný souhlas s obsahem. To je na vás, ale jenom čistě potvrzuje doručení.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže omlouvám se za zdržení běhu valné hromady a tím mám tuto věc vypořádanou.

Předseda VH přistoupil k hlasování o návrhu na vypořádání hospodářského výsledku za účetní období roku 2025 tak, jak byl předložen akcionářům ke schválení. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů).

Návrh usnesení: Valná hromada schvaluje úhradu ztráty za rok 2025 dle řádné účetní závěrky společnosti Moravel a.s. za rok 2025 sestavené ke dni 31. 12. 2025 ve výši 8.664.865,58 Kč tak, že:

a) ztráta ve výši 8.664.865,58 Kč bude uhrazena proti nerozděleného zisku minulých let

K tomuto bodu nebyly žádné připomínky ani protinávry. Poté se přešlo k hlasování.

Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů

Pokračovalo se dalším bodem programu valné hromady.

Mgr. Marek Honč: Posledním věcným bodem je rozhodnutí o určení auditora k provedení povinného auditu společnosti Moravel a. s. pro účetní roky 2026 až 2028. Tady pouze na úvod uvedu, že pro rok 2026 byla k provedení povinného auditu určena valnou hromadou společnosti HZ Olomouc, s.r.o., která audit prováděla v roky 2024, 2025 a měla ho provést i v roce 2026. Nicméně z personálních důvodů na straně auditorské společnosti bylo sděleno, že tato smlouva pro rok 2026 z jejich strany je vypovídána. Představenstvo proto kontaktovalo auditorské společnosti, které by audit pro roky 2026 a následující provedly a navrhuje, aby pro roky 2026 až 2028 byla určena společnost Miró Audit Services s.r.o. k provedení povinného auditu společnosti. V návrzích usnesení se tedy jednak navrhuje, aby valná hromada částečně zrušila své rozhodnutí ze 17. června 2024, které bylo přijato pod bodem 9, určení auditora k provedení povinného auditu společnosti Moravel a. s. pro účetní roky 2024 až 2026 tak, že bude zrušeno určení společnosti HZ Olomouc, s.r.o., k provedení povinného auditu pro rok 2026 a následně, aby valná

hromada určila k provedení povinného auditu pro účetní období let 2026 až 2028 auditorskou společnost Miró Audit Services s.r.o., která je registrovaná Komorou auditorů České republiky pod evidenčním číslem 554, sídlo společnosti Karlínské náměstí 376/10, Praha, IČO 242 91 447.

Poté prosím opět akcionáře, aby se k tomuto bodu vznesli dotazy, pokud mají, případně dali jiné návrhy.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Pouze obligátní otázka, kolik to bude stát, cena auditu, změní se nějak?

Ing. Jiří Honč: Bude to stejný. Zachovali nám cenu. Doufám, že ji zachovají do dalších let.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Smlouva bude uzavírána jednorázově na celé období?

Ing. Jiří Honč: Na období tří let.

Mgr. Ing. Tomáš Horký: Takže jedna smlouva na celé tři roky?

Ing. Jiří Honč: Ano.

Mgr. Marek Honč: Takže přistoupíme nejprve k navrhovanému usnesení, kterým by bylo částečně zrušeno rozhodnutí ze 17. června 2024, to tak, že společnost HZ Olomouc, s.r.o., již nebude určena, aby provedla audit společnosti pro rok 2026. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů).

Pro:	39.483 hlasů	67,16 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	19.308 hlasů	32,84 % přítomných hlasů

Mgr. Marek Honč: Následuje usnesení, kdy je navrhováno, aby valná hromada určila k provedení povinného auditu v letech 2026 až 2028 společnost Miró Audit Services s.r.o. Opět prosím akcionáře, aby vyjádřili svoji vůli. Přítomen je nezměněný počet hlasů přítomných akcionářů (58.791 hlasů).

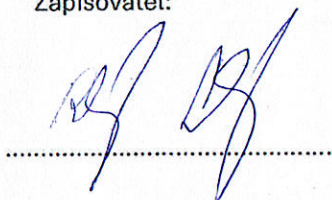
Pro:	39.465 hlasů	67,13 % přítomných hlasů
Proti:	0 hlasů	0 % přítomných hlasů
Zdržel se hlasování:	19.326 hlasů	32,87 % přítomných hlasů

Mgr. Marek Honč: Tím je pořad dnešní valné hromady vyčerpán. Já děkuji akcionářům za jejich účast a příspěvky a loučím se s nimi.

Ing. Jiří Honč: Taky děkujeme za aktivní přístup k valné hromadě a šťastnou cestu domů.

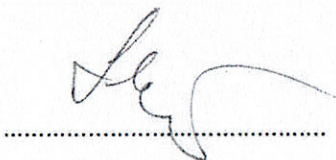
Valná hromada byla ukončena v 9,46 hodin.

Zapisovatel:



Jitka Brabířková Ševčíková

Předseda VH:



Mgr. Marek Honč

Ověřovatel zápisu:



Radim Šrámek

Příloha:

1. pozvánka na valnou hromadu
2. listina přítomných
3. jednací řád valné hromady
4. výroční zpráva za rok 2025 zahrnující:
 - zprávu představenstva o podnikatelské činnosti a o stavu majetku za rok 2025
 - účetní závěrku za rok 2025
 - zprávu o vztazích mezi propojenými osobami za rok 2025
 - zprávu auditora
 - zprávu dozorčí rady
5. protest akcionářů Ing. Aleše Hodiny a společnosti Ergates CZ, a.s.
6. mzdové náklady rok 2025 podle středisek
7. tržby za prodej zboží, náklady na prodané zboží a realizovaná obchodní marže za 01-04/2026 a 01-04/2025
8. hosp. výsledek MO, VOZ Olomouc a VOZ Opava