



Mgr. Iva Dostálová, advokátka
Na Louži 1309/25
Praha 10

V Praze, dne 11. března 2025

Věc: Opakovaná výzva k opravě článků zveřejněných na webové stránce www.cs-dopravak.cz

Vážená paní kolegyně,

obracíme se na Vás jménem společností ze skupiny ŠKODA jako na právní zástupkyni společnosti MH DEVELOPMENT s.r.o., provozovatele webové stránky „Československý dopravák“ (dále jen „Web“).

Z Vašich odpovědí ze dnů 2.12.2024 a 12.12.2024 jsme vyrozuměli, že Váš klient i přes naše odůvodněné výhrady a námi poskytnutá vysvětlení odmítá opravit či odstranit nepravdivé a zavádějící informace o společnostech ze skupiny ŠKODA, které jsou uvedeny v článcích Ekova I¹, Ekova II², Ekova III³, Cegelec⁴ a Tramvaje pro Ostravu⁵ a nadále tak pokračuje v poškozování skupiny ŠKODA. Tento svůj postoj odůvodňuje argumenty, které jste shrnula ve svých dopisech.

Zasíláme Vám proto naši stručnou reakci a opětovně žádáme, aby Váš klient učinil bezodkladné opravy předmětných článků, aby tak došlo k odstranění trvajících protiprávního stavu.

Zakázková naplněnost společnosti Ekova

Tvrzení, že v době oceňování společnosti Ekova byl její potenciál pro získání budoucích zakázek „nezanedbatelný“ a že nízká zakázková naplněnost byla jen „přechodná“, jsou naprosto nepodložená a zavádějící.

Společnost Ekova v předmětné době aktivně projevovala zájem o účast v různých výběrových řízeních, zejména na nové elektrobusesy a trolejbusy, a to v ČR i zahraničí. Z důvodu podfinancovaného vývoje však často nebyla schopna splnit technické kvalifikační požadavky výběrových řízení, resp. technickou specifikaci předepsanou zadavateli těchto výběrových řízení. Pokud se jí přesto podařilo alespoň kvalifikovat, nebyla kvůli nízké výrobní kapacitě (a vysokým výrobním nákladům na kus) zpravidla schopna podat konkurenceschopnou nabídku a v zakázkách následně uspět. Nedostatečná byla také spolehlivost výrobků Ekovy, která vedla k dlouhodobě neudržitelné úrovni nákladů na reklamace, což bylo posíleno nedostatečnou kapacitou záručního i pozáručního servisu. To vše se změnilo až s příchodem nového vlastníka, který Ekově poskytl potřebné investice, know-how a umožnil využití synergií v rámci skupiny ŠKODA.

¹ „Prodej Ekovy Škodovce. Náklady na střední údržbu stouply o 102,8 % - I. Díl“ uveřejněném na Webu dne 28.5.2024.
² „Prodej Ekovy Škodovce. Náklady na střední údržbu stouply o 102,8 % - II. Díl“ uveřejněném na Webu dne 29.5.2024.
³ „Prodej Ekovy Škodovce. Náklady na střední údržbu stouply o 102,8 % - III. Díl“ uveřejněném na Webu dne 30.5.2024.
⁴ „Komentář: Škoda Electric převzala Cegelec. Získává know-how i monopol“ uveřejněném na Webu dne 14.5.2024.
⁵ „Škoda předala ostravskému DP poslední tramvaje 39T“ uveřejněném na Webu dne 31.8.2024.

Na základě všech objektivních kritérií tedy měla Ekova v době znaleckého ocenění pesimistické obchodní vyhlídky. Trváme proto na tom, že kritika ocenění společnosti Ekova obsažená v článku Ekova I je i v tomto ohledu fakticky nesprávná a neadekvátní.

Zakázky pro Wrocław a Göteborg

Srovnání zakázky na modernizaci jedné tramvaje pro Wrocław, k níž nebyla k dispozici související technická dokumentace, se zakázkou na dodání dvou či pěti nových vozidel z produkce skupiny ŠKODA je z našeho pohledu naprosto nepřiléhavé.

Zásadní rozdíl spočívá v tom, že při dodávkách nových vozidel se zpravidla vychází z již existujících produktových řad, jejichž kompletní dokumentaci má výrobce od počátku k dispozici. Tato dokumentace je následně více či méně modifikována pro potřeby konkrétní zakázky. V případě tramvaje pro Wrocław však šlo z pohledu Ekovy o tramvaj jiného výrobce, ke které žádná dokumentace neexistovala.

Obchodní riziko spojené se zakázkou na modernizaci, k níž nebyla k dispozici žádná (!) dokumentace, je tak nesrovnatelně vyšší než obchodní riziko spjaté s dodávkou dvou, resp. pěti nových tramvajů v případě, kdy se výrobce může opřít o dokumentaci ke svým předchozím modelům a kdy výrobce dokumentaci sám vytváří se znalostí všech souvislostí daného produktu. Vámi srovnávané situace jsou tedy ve skutečnosti naprosto neporovnatelné. Nic na tom nemění ani ryze teoretická možnost uplatnění opce na modernizaci více kusů tramvajů. Tuto možnost měla plně v rukou protistrana (město Wrocław), která k jejímu uplatnění nemusela nikdy přistoupit. Při zvažování, zda tuto zakázku přijmout, bylo tedy nezbytné uvažovat i s variantou, že k využití opce nikdy nedojde. Bylo by v rozporu s péčí řádného hospodáře bez dalšího spoléhat na to, že veškerá rizika a náklady budou nahrazeny výnosy z opce, která nemusela být využita. Takové obchodní riziko nemohla Ekova jednající s péčí řádného hospodáře akceptovat a za těchto okolností zakázku realizovat.

Ani zakázka pro Göteborg pak nemůže posloužit jako jednoznačný příklad „tržního potenciálu“ Ekovy. Tržní potenciál podniku se totiž odvozuje z již uzavřených zakázek nebo takových zakázek, u kterých je prakticky jisté, že k jejich uzavření v blízké době dojde (např. situace, kdy bylo rozhodnuto o výběru dodavatele, avšak ještě nedošlo k uzavření smlouvy). Není však možné určovat tržní potenciál z ryze hypotetických zakázek, o které se podnik právě uchází či ucházet teprve hodlá. Ekova byla jen jedním z účastníků zadávacího řízení pro Göteborg a nebylo tak zdaleka jisté, že tuto zakázku získá. Naopak, kvůli nedostatečným personálním a odborným kapacitám pravděpodobně vůbec nebyla reálně schopna ve svém tehdejší stavu v zakázce uspět, resp. tuto zakázku řádně a včas realizovat. Přesto byla tato (v té době čistě hypotetická zakázka) v rámci tržního potenciálu při ocenění Ekovy nakonec v určité míře zohledněna (s přihlédnutím k reálně očekávatelné pravděpodobnosti jejího získání).

Platí tedy, že zpochybňování tehdejších obchodních postupů Ekovy je zcela nepodložené, stejně jako na tom založená kritika ocenění společnosti Ekova. Trváme proto na naší žádosti o odstranění tvrzení o nezohlednění zakázky pro Göteborg a opravu informací o zakázce pro Wrocław.

Náklady na opravu střechy v areálu Ekova

Tvrzení v článku Ekova I, podle kterého mělo být smyslem opravy střechy v areálu společnosti Ekova snížit kupní cenu společnosti, je naprosto nepravdivé. Stejně tak jsou nepravdivé jakékoliv náznaky, že se skupina ŠKODA opravou střechy jakkoliv obohatila na úkor DPO.

K navýšení účetní položky „*Dlouhodobý hmotný majetek*“ v účetnictví společnosti Ekova sice v důsledku oprav střechy opravdu došlo, avšak současně měla oprava za následek také snížení peněžních prostředků a zvýšení závazků společnosti Ekova, neboť **objednatelům předmětných oprav byla Ekova samotná, a nikoliv DPO.**

Navíc podle čl. 3.5, 3.6 a 3.7 Rámcové smlouvy o převodu akcií, uzavřené mezi DPO a ŠKODA TRANSPORTATION, **se na opravě střechy finančně podílela ŠKODA TRANSPORTATION formou navýšení kupní ceny akcií, a to nejméně o 50 % z celkových nákladů na opravu střechy. Navýšení kupní ceny akcií přitom zjevně představuje majetkový prospěch pro DPO jako prodávajícího, a nikoliv pro ŠKODU TRANSPORTATION.** ŠKODA TRANSPORTATION na sebe navíc zcela převzala riziko vzniku vysokých nákladů na opravy, když se v čl. 3.7 písm. (d) smlouvy zavázala uhradit 100 % nákladů oprav, které přesáhnou výši 120 mil. Kč. Náklady na opravu střechy hrazené ze strany ŠKODA TRANSPORTATION byly navíc v souladu s čl. 3.24 smlouvy poskytnuty předem jako záloha na kupní cenu a ŠKODA TRANSPORTATION tak do Ekovy fakticky významně investovala ještě před samotným převodem akcií.

Vaše vyjádření tedy potvrzuje, že se Váš klient se skutečnou kalkulací kupní ceny při prodeji společnosti Ekova zřejmě podrobněji neseznámil a že snaha vzbudit v článku Ekova I dojem, že prodejní cena Ekovy byla nízká, je i z této perspektivy zcela nepodložená a zavádějící.

Porovnání cen servisních úkonů

Porovnávání cen servisních úkonů v článku Ekova II je zcela zmatečné, a tudíž zavádějící. Ani po Vámi poskytnutých doplňujících vysvětleních nedokážeme ani my (natož pak veřejnost, na kterou Web cílí) spolehlivě rozpoznat, jaké údaje o cenách za jaké služby Váš klient navzájem srovnává. Zejména není z jeho článků vůbec zřejmé, jaké jsou porovnávány servisní úkony, jakých vozidel se tyto úkony týkají a v jakém časovém období byly srovnávané servisní úkony prováděny. Již z tohoto důvodu je srovnání zcela netransparentní a zavádějící a je tak nezbytné jeho odstranění.

Nesprávné jsou pak i jednotlivé argumenty, kterými se pokoušíte toto zavádějící porovnání obhájit.

Je notorií, že starší vozidla s vyšším kilometrovým nájezdem mají při stejném typu prohlídky vyšší podíl mimořádných prací, a jejich údržba je tak dražší. Aby bylo možné objektivní srovnání cen servisních úkonů vůbec provést, je nutné tyto nájezdy v rámci srovnání zohlednit, k čemuž podle všeho vůbec nedošlo. To, že lze nájezdy údajně zjistit v jiných (v článku necitovaných) zdrojích pak neznamená, že by srovnání cen, které nájezdy vůbec nezohledňuje, bylo díky tomu jakkoliv méně zavádějící.

Srovnání cen servisních úkonů realizovaných pro DPO s jinými dopravními podniky je rovněž nesprávné a zavádějící. Jak jsme již uvedli, jedná se o porovnávání kontraktů uzavřených v různých časových obdobích a ani toto srovnání nijak nezohledňuje technický stav, stáří a nájezd vozidel v jednotlivých dopravních podnicích. Bez toho je takové srovnání neobjektivní.

V souvislosti s palubními bateriemi jsme pak jasně uvedli, že jejich cena závisí na počtu článků v sadě. Jak již bylo vysvětleno, DPP má stejného dodavatele palubních baterií jako Ekova a pro oba subjekty tento dodavatel uplatňuje stejný ceník. Pokud Váš klient uvedené zpochybňuje, je na něm, aby doložil, že si DPP objednal totožné baterie s totožným počtem článků za nižší cenu než Ekova. Vzhledem k tomu, že žádný důkaz pro toto tvrzení nepředkládáte (resp. naši argumentaci v tomto směru zcela ignorujete), zřejmě Váš klient žádný takový důkaz nemá. Žádáme proto o odstranění tohoto nepravdivého srovnání v předmětných člancích.

Kalkulace víceprací

Vaše vyjádření dokládá, že pasáž ke kalkulaci víceprací v článku Ekova III je zcela nepodložená. Smlouva o dílo uzavřená mezi DPO a Ekovou ve svém čl. 6.2 totiž uvádí, že výkazy oprav obsahují ceny materiálů a hodinové sazby prací, a nikoliv počty kusů, jak tvrdí Váš klient v článku.

Jak jsme již vysvětlili, sloupec „*kusy*“ v objednávce představuje koeficient, který je určen náročností oprav prováděných na jednotlivých vozidlech. Rozsah a cenu mimořádných prací navíc vždy odsouhlasuje DPO, čímž je zajištěna transparentnost a oprávněnost nákladů za prováděné práce.

Celá předmětná pasáž v článku Ekova III je nepravdivá a žádáme její okamžité odstranění.

Zadávací řízení na zakázku na provádění údržby

Účast dalších soutěžitelů ve výběrovém řízení DPO na provádění údržby byla bez dalšího možná a jejich případný úspěch nebyl ničím vyloučen. Tvrzení v článku Ekova II, že kvůli jakékoliv opravě je nutné převážet tramvaje do opraven zhotovitele, je po faktické stránce nesprávné.

Část oprav lze bez potíží provádět např. přímo v prostorách zadavatele, nemluvě o tom, že si jakýkoliv potenciální účastník mohl pronajmout či zakoupit vlastní technické prostory v Ostravě. K těmto argumentům se Vaše dopisy vůbec nevyjadřují. Zřejmě chápete, že je pozice Vašeho klienta neudržitelná. Logikou Vašeho tvrzení by totiž v obdobných zakázkách mohl zvítězit vždy pouze a jen lokální dodavatel, což zjevně není pravda, jak ukazuje například nedávný výsledek soutěže DPP na rámcovou smlouvou na opravu tramvají Škoda 14T, ve které Ekova uspěla, přestože opravy bude realizovat v Ostravě, nikoliv v Praze.⁶

Tvrzení, že výběrové řízení bylo „*fraškou*“ a že jeho podmínky byly nastaveny tak, že jeden účastník má „*obří výhodu*“, je tak zjevně nepravdivé. Výběrové řízení bylo otevřené všem a stávající fyzická

⁶ Viz např. „*Pražské tramvaje 14T zamíří na větší prohlídky do Ostravy*“ dostupné na www.zdopravy.cz/prazske-tramvaje-14t-zamiri-na-vetsi-prohlidky-do-ostavy-237344/.

přítomnost opraven jednoho z účastníků nepředstavuje nepřekonatelnou překážku pro další potenciální účastníky, jak ukazuje i výše uvedený příklad.

Osočení z domnělé manipulace s veřejnými zakázkami a zneužívání postavení na trhu

V člancích stále nebyly nijak korigovány četná osočení, že skupina ŠKODA se různou formou údajně podílí na domnělých manipulacích s veřejnými zakázkami nebo zneužívá své postavení na trhu. Přestože se Váš klient pokouší tyto výroky vydávat za hodnotící soudy, lze z celkového kontextu článků a četnosti těchto výroků bez potíží dovodit, že se ve skutečnosti jedná o faktická tvrzení autora, která nepravdivě osočují skupinu ŠKODA a neoprávněně poškozují její pověst. Takto k nim budeme také přistupovat, pokud nedojde k jejich bezodkladnému odstranění.

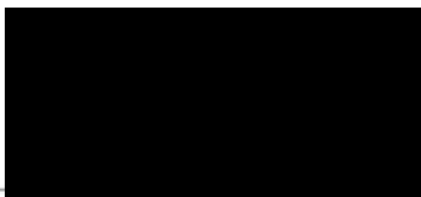
Vyjádření k dalším nepravdivým a zavádějícím informacím

Kromě výhrad konkrétně adresovaných výše se i nadále ohrazujeme proti všem dalším nepravdivým a zavádějícím informacím, k jejichž opravě jsme Vás bezvýsledně vyzvali již dříve. Také konstatujeme, že drtivá většina z Vámi provedených údajných úprav článků nijak nezohlednila podstatu našich výhrad a předmětná sdělení jsou i nadále nepravdivá a/nebo zavádějící a poškozují skupinu ŠKODA v očích veřejnosti. Trváme tedy nadále na všech požadavcích, které jsme vznesli v předchozích dopisech.

Závěr

Skupina ŠKODA Vašemu klientovi již poskytla dostatek informací k tomu, aby mohl nepravdivé a zavádějící informace uvedené ve výše zmíněných člancích uvést na pravou míru, což však doposud neučinil. Opětovně ho tedy Vaším prostřednictvím vyzýváme, aby předmětné články opravil a v budoucnu se podobných nepravdivých a nepodložených vyjádření zdržel.

S pozdravem



Mgr. Vladimír Uhde, advokát
BBH, advokátní kancelář, s.r.o.