

Media Monitoring

20. – 27. dubna 2018

Obsah

Na horách vládne spokojenost.....	2
TTG Czech - 25.4.2018	
Krkonoše se vylidňují, mladí nemají kde bydlet. Pec pod Sněžkou mají zachránit obecní byty.....	3
seznamzpravy.cz - 24.4.2018	
Horská střediska spřádají velké plány.....	3
Mladá fronta DNES - 20.4.2018	
Nárůst úrazů a škod při lyžování.....	5
ČT 1 - 15.4.2018	
S miliardářem NA HORÁCH.....	6
Euro - 9.4.2018	



AHS
ASOCIACE HORSKÝCH STŘEDISEK ČR

Na horách vládne spokojenost
TTG Czech - 25.4.2018

Na horách vládne spokojenost

Zima již skončila, a nastala tedy chvíle na zhodnocení uplynulé zimní sezony na našich horách. O nejčerstvější informace jsme požádali pana **Libora Knotu**, ředitele Asociace horských středisek ČR.

TTG Jak hodnotíte právě skončenou zimní sezonu na našich horách a jaké jsou její výsledky v porovnání s těmi minulými, nepříliš zdařilými?

Mezi provozovateli českých lyžařských středisek panuje po letošní zimě převážně spokojenost. Skiareály zaznamenaly mírně vyšší návštěvnost než vloni, a to i přes poměrně výrazné výkyvy počasí. Ačkoliv se počet návštěvníků oproti loňsku zvýšil jen asi o 2 %, jsou čísla zhruba o 10 % vyšší, než je dlouhodobý průměr. Podobně je tomu i v ukazateli tržeb, které se oproti loňské sezoně podařilo navýšit zhruba o 5 %. Dosažené výsledky se samozřejmě liší s ohledem na polohu a vybavenost jednotlivých areálů – velké moderní areály měly nárůst ve výši až 8 %, zatímco menší střediska jen asi 3 %.

TTG Návštěvnost našich lyžařských středisek se zvyšuje. Kdo jsou vedle českých turistů jejich nejčastějšími klienty a jaký zaznamenáváte vývoj podle národnosti za minulou sezonu?

Česká republika je národ lyžařů. V mezinárodní srovnávací studii jsme v počtu lyžařů obsadili 9. místo na světě – ročně je u nás realizováno přes 8 milionů dnů strávených na lyžích. Potěšitelné je, že evidujeme relativně vysoký poměr domácích hostů – během prosincových svátků navštěvuje česká horská střediska zhruba 80 % domácích a 20 % cizinců. V hlavní sezoně leden–březen je tento poměr dokonce 85 % domácích a zbylých 15 % tvoří lyžaři ze zahraničí. Z toho 40 % zahraničních návštěvníků a turistů pochází z Německa. Následují Polsko s 33 % a Nizozemí s 10 %.

TTG České hory jsou často srovnávány se zahraničím. V čem se již

zahraniční konkurenci vyrovnáme a co nám stále ještě chybí?

Lyžařské areály u nás samozřejmě nikdy nemohou konkurovat geografickým podmínkám, které mají například v Alpách. Tedy nadmořská výška a šířka a délka sjezdovek nejsou to, s čím bychom byli schopni soupeřit. Na druhou stranu se kvalita lyžování v ČR za posledních 15 let neskutěčně zvedla – ročně byla do rozvoje areálů investována téměř miliarda korun a to je samozřejmě znát. Jen pro zajímavost – v roce 1992 bylo u nás 15 lanovek, ještě v roce 2002 jich bylo jen 26, ale dnes jich tady máme 110. Samozřejmě to není jen pokrok v dopravních zařízeních – kvalita sjezdových tratí i všech doprovodných služeb se samozřejmě zlepšovala také. Oproti zahraničí je u nás stále významně lepší poměr cena/výkon a například pro rodiny s dětmi je lyžování u nás velmi atraktivní.

TTG Před zimní sezonou byly avizovány velké investice. Podařilo se je zrealizovat a kde?

Před letošní zimní sezonou investovali provozovatelé lanovek a vleků přes 700 milionů Kč – postavily se nové lanové dráhy (Spindlerův Mlýn, Černý Důl, Deštné, Kopřivná), pořízovala se technika pro zkvalitnění úpravy sjezdovek a vylepšovala se zařízení pro poskytování doprovodných služeb. Stále více platí, že návštěvníci českých hor vyžadují vyšší kvalitu, za kterou jsou ochotni zaplatit i vyšší cenu. Na příští zimní sezonu jsou naplánovány investiční akce, které budou ve výši 600–700 milionů Kč, tedy zhruba na letošní úrovni. Chystá se například stavba nové lanovky na Tanvaldském Špičáku, pokračují dlouhodobé



projekty na propojování areálů (Spindlerův Mlýn, Klínovec, Horní Malá Úpa, SkiResort Černá hora/Pec apod.), budují se nádrže pro zasněžování...

TTG Co vlastně investice v horách nejvíce limituje a s jakými legislativními překážkami musíte bojovat?

Asociace horských středisek se snaží zlepšit podnikatelské prostředí na horách a samozřejmě legislativa je jednou ze zásadních oblastí. Investice musejí samozřejmě dávat ekonomický smysl, což je v horském prostředí ovlivněno jednak počasím a jednak právě podmínkami k podnikání. Ty jsou u nás v porovnání s konkurencí například v Alpách dost špatné, například máme vyšší sazby DPH, mizivou podporu cestovního ruchu, nevhodná pravidla pro nájmy státních pozemků a jejich vysoké ceny, přílišnou regulaci (zejména v oborové legislativě) atd. Jako příklad lze uvést chybějící pravidla pro strukturu a financování cestovního ruchu, která podnikání v horských střediscích velmi limitují – komplikované se potom například řeší zdroje na úhradu neziskových aktivit,

jako jsou úpravy běžeckých tratí, provoz skibusů atd. Tyto faktory omezují naši konkurenceschopnost a mají tím vliv i na ochotu investovat.

TTG Co se na našich horách chystá na léto?

I díky povedené zimní sezoně se můžeme v létě těšit na další rozšiřování a zkvalitňování letních aktivit. Podle zjištění AHS se na českých horách do letních atrakcí chystají letos investice přes 130 milionů Kč. Jednou z neatraktivnějších letošních novinek bude největší model mamuta na světě, který roste na Dolní Moravě. Uvnitř se pak nachází expozice věnovaná době, kdy u nás mamuti žili. Na Lipně vznikne nový beach-volejbalový areál, zatraktivní se Stezka korunami stromů a Království lesa, ve SkiResortu Černá hora/Pec rozšíří nabídku aktivit u horní stanice kabinové lanovky a posílí půjčovny koloběžek a elektrokol, na Monínci vybudují nový lanový park a trailovou trasu pro kola atd. Nabídka možností využití volného času je velmi široká, kromě letního provozu lanovek patří mezi ty nejrozšířenější aktivity trasy pro horská kola a bikerparky, horské tříkolky, koloběž-

ky, přírodní a pohádkové stezky, lanová centra, letní tubing, trampoliny apod. Stále populárnější jsou půjčovny kol a zejména horských elektrokol. Střediska také nabízejí různé bonusové programy, které propojují jízdy na lanovkách s dalšími atrakcemi.

TTG Od roku 2015 spolupracujete na propagaci českých hor s agenturou CzechTourism. S jakými výsledky?

Těto dlouholeté spolupráce si velmi vážíme, protože propagace našich hor byla dříve velmi sporadická. Chtěli jsme alespoň částečně čelit masivní kampani, kterou dokázaly zorganizovat zahraniční agentury a lákala na hory do Rakouska, Švýcarska, Jižního Tyrolska apod. Podařilo se nám stát se pravidelnou součástí marketingových plánů CzechTourismu a spolupracovali jsme na několika kampaních u nás i v zahraničí. V průběhu této sezony jsme zvolili model, kdy AHS připravila novou vizuální tvář kampaně a CzechTourism zajistil mediální část. Ukázalo se, že téma české hory domácí turisty stále táhne, a má tak smysl v jejich propagaci pokračovat.

TTG Děkuji za rozhovor. ➤ Lenka Neužilová

Krkonoše se vylidňují, mladí nemají kde bydlet. Pec pod Sněžkou mají zachránit obecní byty

seznamzpravy.cz - 24.4.2018

ZPRÁVY Vše Pořady Kultura Výzva Duel Slavní

Krkonoše se vylidňují, mladí nemají kde bydlet pod Sněžkou mají zachránit obecní byty



Michaela Rambousková 24. 4. 2018



Z Krkonoš odcházejí mladí lidé. Nemohou tam totiž sehnat bydlení. Většina nových bytů i starších chalup slouží ke krátkodobým pronájmům. Pec pod Sněžkou proto nyní plánuje výstavbu 20 obecních bytů. (Video Seznam.cz)

Celá jedna generace horalů odešla v minulých letech z Pece pod Sněžkou. V minulosti nebyla na horách práce, nyní v oblíbených lyžařských a turistických střediscích chybí dostupné bydlení. Nové byty, které v obcích rostou, totiž slouží ke krátkodobým pronájmům a bydlení v nich je pro místní nedosažitelné. Horská obec, jež v několika posledních letech zažívá velký turistický boom, proto začala hledat řešení, jak zde mladé horaly udržet. Tím řešením má být dvacítky bytů, které obec za nekomerční cenu nabídne místním, a to především mladým lidem a rodinám.

Pec pod Sněžkou spolu s vedlejší Velkou Úpou má zhruba 600 stálých obyvatel, v posledních letech jich však desítky odešly za prací dostupnějším bydlením. „Odházejí především do Prahy,“ říká starosta Pece pod Sněžkou (ODS, SNK Sněžka), který nyní přišel s nápadem, jak odvládnout mladých z horského střediska zastavit. Celý problém má podle něj dvě roviny. Tou první byla v minulosti práce, která byla na horách jen v zimní sezóně, a řada lidí se v průběhu celého roku nemohla uživit. „To už se postupně ustálilo. Díky nové výstavbě tady vznikla řada pracovních míst v obchodech, servisech, ubytovacích zařízeních, která fungují celoročně. V posledních dvou třech letech nemáme s návštěvností po celý rok problémy. Ted však musíme vyřešit bytový problém lidí, již tady žijí a pracují,“ vysvětluje Tomásek.



Část Krkonoš je bez mobilního signálu. Nedovolíte se ani na polici nebo záchranku

21. 1. 2018

Mezi ty šťastné, kterým se podařilo sehnat si pronájem za slušnou cenu, patří třeba pětatvacetiletý Jakub Hanzlíček, jenž se v Pece pod Sněžkou narodil a vyrůstal tam. Když se chtěl osamostatnit od rodičů, našel si podnájem u známého. Jeho spolužáci a přátelé však takové štěstí neměli. „Já jsem to schytl dobře. Moji známí jsou ale víceméně stále u rodičů nebo se stěhují do Hradce Králové či Prahy. Nic pro ně tady zatím není, bohužel. I ze studií je těžké se sem vrátit, pokud nemáte vlastní chalupu nebo vaši rodiče barák. Je to dost těžké,“ říká Hanzlíček. A podobné problémy řeší i další redakci oslovení lidé, kteří by v Pece pod Sněžkou rádi zakotvili, ale nemají kde. „S manželkou jsme se přestěhovali z Prahy už před 30 lety. Tady jsme však nic nesehnali, bydlíme proto ve Svobodě nad Úpou a sem za práci dojíždíme,“ popisuje prodáváč jednoho z peckých sportovních obchodů.

A s tím by právě měly pomoci nové byty, na které dosáhnou jen ti, kteří splní podmínky. „V tuto chvíli jsme v radničním zpravodaji zveřejnili dotazník, abychom zjistili, kdo by o nový byt měl zájem. Budeme nabízet bytů dvacet,“ uvádí starosta Pece pod Sněžkou. Kromě lidí, již mají v Pece trvalé bydliště, by na ně v druhém vlně mohli dosáhnout i ti, kteří ve městě dlouhodobě pracují a mají tak k němu sociální a ekonomické vazby.



Náčelník Horské služby zemřel na Sněžce. V Krkonoších rozmístují „turistické“ defibrilátory

12. 12. 2017

Dvanáct bytů bude k dispozici ve čtyřech bytových domech, jež bude radnice stavět na okraji Velké Úpy, dalších osm bude součástí soukromého developerského projektu Vlčice, který vyrostle vedle penzionu Čertice na příjezdu do Pece pod Sněžkou. Soukromník se s městem dohodl, že tyto byty plenechá místním lidem za netržní ceny.

Nové „městské“ byty nebudou nájemní, zájemci si je od města odkoupí jako hotovou stavbu a dovybaví si je dle svého přání a vkusu.

<https://www.seznamzpravy.cz/clanek/krkonoše-se-vylidnuji-mladi-nemaji-kde-bydlet-pec-pod-snezkou-maji-zachranit-obecni-byty-45892>

Horská střediska sprádnají velké plány

Mladá fronta DNES - 20.4.2018

Horská střediska sprádnají velké plány

Čím výše položený ski-areál, tím větší spokojenost. Takový pocit zanechala letošní lyžařská sezona v provozovatelích velkých zimních středisek regionu. Většina z nich nyní plánuje investice, kterými potěší lyžaře zase na podzim.

Jana Plechatá
redaktorka MF DNES



KARLOVARSKÝ KRAJ Minimálně sedmiměsíční lyžařská přestávka začala skiareálům v regionu. Už si ji dopřává i nejvýše položený Klínovec, jehož severní svahy brázdili lyžaři a snowboardisté ještě minulý týden. Jiné areály ale končily i přes dobré podmínky provoz už o Velikonocích, mezi nimi i sousední Neklid. Na něm panuje se sezonou opravdová spokojenost.

„Byla to asi jedna z nejlepších se-

zon za deset let, takže jsme určitě spokojeni,“ řekl jednatel Martin Bezouška. Právě Neklid vyhlíží propojení s Klínovcem, což bude zásadní novinka příští sezony.

Letošní zimu by si za normálních okolností pochvalovali ve skiareálu na Bublavě, kdyby ovšem na podzim nedorazila vichřice Herwart. Téměř nikdo ze zaměstnanců střediska tehdy nevěřil, že na tamních svazích budou v letošní sezoně lidé lyžovat. Polomy tam napáchaly velké škody, mezi nimiž vévodila těžce poničená lanovka. Vlekáři to ale dokázali a v polovině prosince se na Bublavě rozjely vleky. S lanovkou to bylo složitější a její oprava se opakovaně komplikovala.

„Větší část hlavní sezony jsme byli bohužel bez ní. Samozřejmě naši hosté už si na lanovku zvykli, protože je společně s kilometrovou sjezdovkou velkým tahákem. Bez ní jsme poloviční areál,“ řekl Jiří Lhota ze správcovského sdružení Ski Bublava.

Chybějící lanovka se promítla v návštěvnosti i tržbách, ale lidé z Bublavy doufají, že na středisko lyžaři nezanevňou. „Věříme, že pochopí, že to nebyla naše vina. Dělalí jsme, co jsme mohli. Dost nás to

vzalo,“ přiznal. V současné době jedná bublavský skiareál o vypořádání škod s pojišťovnou a Jiří Lhota odhaduje, že středisku klesly tržby zhruba o třetinu. Pokud bude muset areál platit nějaké škody ze svého, bude to na úkor investic. V plá-

„Byla to asi jedna z nejlepších sezon za deset let, takže jsme určitě spokojeni.“

Martin Bezouška
jedenatel skiareálu Neklid

nu je přitom vylepšení zasněžování i rozšíření půjčovny, o kterou roste zájem. Středisko chce postavit i cvičný vlek pro lyžařské školy, aby neomezovalo provoz ostatním návštěvníkům. „Je toho poměrně dost, ale na co budeme mít peníze, to je veliký otazník,“ konstatoval Jiří Lhota.

V případě nejmladšího krušnohorského střediska na Plešivci o počtech ze sezony rozhoduje hlavně počasí. Vzhledem k tomu, jak bylo

v lednu, je podle jednatele Petra Voráčka právě ukončená sezona horší než ta loňská.

„Nehodnotíme ji úplně špatně, ale velké změny počasí jsou znát na návštěvnosti. Určitě budeme investovat do skiareálu, tak jako každý rok i přesto, že je areál nový a letošní sezona byla pátá od jeho otevření,“ uvedl.

Relativně teplý začátek roku zkomplikoval lyžování také ve skiareálu v Mariánských Lázních. „Velká část ledna nám propršela nebo nebylo úplně ideální počasí, abychom byli schopni dosněžit včas celý areál,“ řekl vedoucí střediska Vladimír Černý. Zároveň dodal, že investice budou nyní maximálně na rychlou údržbu lanovky před letním provozem. Ten začíná příští sobotu.

Poněkud komplikovanou zimu má za sebou také ašský skiareál, kde sezona trvala čtyři týdny. „Pozitivní je, že jsme stihli obsloužit lyžařské výcviky pro ašské školy,“ zhodnotil Jiří Frank ze střediska, které provozuje společnost Ašské lesy. To se bude snažit získat nějaké peníze na investice. Nyní připravuje prodloužení vleku na první sjezdovce.



Nárůst úrazů a škod při lyžování

ČT 1 - 15.4.2018

Marcela AUGUSTOVÁ, moderátorka

Pojišťovny zaznamenaly nárůst úrazů a škod při lyžování v cizině. Kolizí přibylo i na českých horách, kde v těchto dnech končí provoz lanovek. Záchranáři ošetřili o šest procent zraněných víc než minulý rok především v Krkonoších. Byla to pro ně druhá nejnáročnější zima v historii s víc než 7,5 tisícem zásahů. Přičítají to délce sezony.

Jiří BROŽEK, výkonný ředitel, Horská služba ČR

Je velké množství zásahů, kdy, kdy musela pro zraněného přiletět, dejme tomu, letecká záchranná služba, kdy jsou transportovány rychlou záchrannou službou, takže těch úrazů je, těch vážných je poměrně hodně.



AHS
ASOCIACE HORSKÝCH STŘEDISEK ČR

S miliardářem NA HORÁCH

Euro - 9.4.2018

14 Fokus Rozhovor Igor Rattaj

Fokus Rozhovor Igor Rattaj

Byznysmen Igor Rattaj a skupina TMR chce po Tatrách a Krkonoších ovládnout i Alpy

S miliardářem NA HORÁCH



Ondřej Hergesal
hergesal@mf.cz

Je bývalým slovenským reprezentantem ve sjezdovém lyžování a největším akcionářem společnosti Tatrý resortní resort (TMR), která provozuje lyžařská střediska v Tatrách, Spindlerově Mlýně a na Ještědu. Přesto má málo zimní kvůli zranění nosičů na lyžích ani jeden den. „Letos jsem se to snažil vymařdit a lyžovat jsem asi 50 dní, v podstatě každý druhý den sezony,“ říká Igor Rattaj.

► Kolik z toho bylo ve vašich střediscích a kolik času jste věnoval sledování konkurence?
► Ve Spindlůvku jsem byl dvakrát, v Tatrách asi čtyřikrát za sezónu, majorita případů na zahraniční střediska. Zjistuji, jak jede vypadá provoz, jaké lanovky tam jezdí, jak mají upravené trati, co zanedbali... Hodně jsem si o lyžování přečetl. Tento rok jsem strávil dva týdny v Americe, projel jsem asi osm středisek – Aspen, Vail a další skvělejší v Colorado či Utahu. Byznys tam chlábi jinak než my v Evropě, ani se tak na sjezdovce jako okolo.

► Jaké nápady z USA hodláte v Česku a na Slovensku implementovat?
► Konkrétní by zatím nemohl, ale máme pár zajímavých nápadů, které zkusíme uvidět v příští zimní sezóně. Náš byznys je specifický v tom, že zásadní nové věci můžeme implementovat jednou za rok, během pár letních měsíců. Jakmile napadne snh, strukturalní věci nelze měnit, v zimě v podstatě jen řešíme problémy, které vzniknou.

► Obecně lze konstatovat, že lidé v USA nejezdí na hory primárně kvůli lyžování, ale kvůli jiným věcem – ať je to prvotřídní ubytování v chatě na sjezdovce, wellness, luxusní večeře. V Americe se na sjezdovce vůbec nepije, vlastně vám ani nikdo alkohol nemáje. Bujerou náhala, jak jsem zvyklý z evropských apres ski bari, v USA nemáje, což lyžařský lyžezna je tam zakázaný na luxus: Draze bytím, draze pít, draze jít.

► Ve Vahu stojí denní skipas 189 dolarů, což z něj dělá nejdražší permanentku na světě. Bylo by při takové ceně fronty na lanovku?
► Ano. Před Vánocemi tam jsou jakové fronty, že si to nikdo neumí představit. Ale protože jsou Američané sehopní marketéři, vymysleli na to neuvěřitelný produkt: můžete si najmout instruktora, který není klasickým instruktorem lyžování, ale doporučí vás po středisku a radí kabele. Je to takový someliér, který vám „námíchá“ mix sjezdovok podle vašeho stylu a lyžařských schopností, doporučí, kde se máte najíst, kde je hezký výhled do okolí. A také s ním můžete předehrat celou frontu. Za to má zaplatit 800 dolarů, přičemž s sebou můžete vzít čtyři kamarády.



► V prvních letech vašeho působení ve Špindlu vám byly „VIP předbihací permanentky“ dost vyčítány, přestože jste je zdědili s pronájmem. Jaký je o ně teď zájem?

◄ Velmi okrajový. Vývojem a vlastní zkušeností jsme dospěli ke službě Fresh Track, která předbiháčky v podstatě eliminovala. Jeden z akcionářů TMR si chtěl užít „manšestr“, tedy lyžovat na čerstvě urolbovaném sněhu. Tak jsme začali používat lanovky dříve, před běžnou provozní dobou, až z toho nakonec vznikla regulérní služba lyžování od 7.30 hodin na prázdné sjezdovce doplněného o bohatou snídaní a ve vrcholové panoramatické restauraci.

► Dva tisíce za dvě hodiny ranního lyžování. Jaký je o to zájem?

◄ Není to zásadní částka, tržby se pohybují v milionech za celou sezonu. Ale služba má svou klientelu, včetně našich akcionářů, kteří si sami platí permanentky i tyto doplňkové služby. Fresh Track má i svůj společenský rozměr. Občas máme pověst snobského střediska, ale ve Špindlu už dávno neplatí, že by někdo dostal něco zvýhodněného jen ze známosti.

► Ve Špindlerově Mlýně máte za sebou v pozici provozovatele šestou sezonu. Jak hodnotíte dosavadní působení?

◄ Velice si to pochvaluji a doufám, že i ostatní. Modelu, kdy budou ve středisku kromě TMR zainteresované další subjekty, jsem zpočátku moc nevěřil, ale našli jsme způsob, jak to funguje. Jsou za námi vidět již realizované novinky, výška investic, ekonomické výsledky, není to jen bohapusté sklizení plodů někoho jiného. Zasedli jsme, respektive ještě budeme sít, a čekáme na sklizeň. Zpočátku jsme řešili drobné problémy v rámci akcionářské struktury, byl to takový pytel blech, ale našli jsme velmi schopnou rovinu, kde se vzájemně doplňujeme a nenacházíme tam jedinou vadu. Ekonomicky to funguje dobře na všechny strany.

► Spokojení zřejmě jsou i největší akcionáři tamního skiareálu, Česká unie sportu (ČUS) a Svaz lyžařů (SLČR), když odsouhlasili prodloužení pronájmu do roku 2057...

◄ Myslím, že ano. Pro nás je to strategické z hlediska velkých, infrastrukturních investic. Můžeme investovat do nemovitostí s dlouhodobým výhledem, ať už to jsou nové lanovky, propojení Medvědína se Svatým Petrem, nebo sanace hotelů a ubytoven ČUS, které jsou v zoufalém stavu.

► Budete kupovat, případně stavět nové hotely?

◄ Primárně chceme provozovat nemovitosti, které máme v nájmu od ČUS, jako



hotelová zařízení. Ale nikdy neříkejte nikdy, ve Špindlu je to jedna velká mela, situace se stále mění. (smích) Před časem jsme koupili menší penzion Alpina, který je v místě nové sjezdovky, spíše ale chceme využít model z Tater, kde našim ubytovacím oddělením obsazujeme i cizí nemovitosti, v podstatě si hotely a penziony bereme do správy. Negarantujeme majitelům vyšší nájmu, ale dáme jim 70 procent z tržeb.

► Hodláte působit jako agregátor ubytovacích kapacit, jakýsi špindlerovský Booking.com? Kolik lůžek chcete mít pod svou správou?

◄ Zhruba něco takového. Začít chceme s vlastními ubytovacími kapacitami, nemůžeme začínat byznys výhradně s cizími hotely a penziony. Výhledově bychom chtěli disponovat kapacitou, jako je v Tatrách. Tam dnes operujeme s řádově 2200 postelí, asi pětina je cizích, a to celkové číslo stále narůstá.

► Kdy budou moci lyžaři zaparkovat v novém terminálu a předešlým projet na lyžích z Medvědína až do Svatého Petra?

◄ Doufám, že na začátku sezony 2019/2020. Propojení pomocí mostů, přístupní terminál, dvě lanovky, sjezdovky a všechny související stavby jako trafostanice, zasněžovací systém či retenční nádrž, to je komplexní, obří projekt odhadem za 800 milionů korun. Musíme na to mít veškerá povolení a také čas, který nyní při prodloužení nájmu máme.

► Kolik peněz jste v Krkonoších za šest let proinvestovali a k jaké celkové částce jste se zavázali v souvislosti s prodloužením nájemní smlouvy?

◄ Dosud jsme utratili zhruba 500 milionů, ale část z toho nám ČUS a SLČR neuznaly, ale s tím jsme počítali, prostě některé věci bylo potřeba udělat, i když to nesouvisí přímo se skiareálem. Celkový investiční závazek Melidy vzrostl na dvě miliardy (původně zněl na 800 milionů – pozn. red.), ale limitem není ani tak samotná částka, jako spíše návratnost investice. Z mého pohledu má Špindl větší potenciál než Tatry.

► Jaká je návštěvnost střediska?

◄ Zhruba 600 tisíc lidí. Počítáme s tím, že sto tisíc nových lyžařů by mělo přibýt po spuštění propojení Svatého Petra s Medvědínem. Celkový potenciál by mohl být kolem 800 tisíc „lyžařodnů“.

► Před časem jste začali nabízet celosezonní skipasy za pět tisíc. Vyčítají vám tradiční provozovatelé horských středisek marketingově agresivní přístup?

◄ Ne všichni to chápou. Přitom pracujeme s masou lidí, a když to přezenu, tak je jedno, zda prodáváte potraviny v supermarketu nebo skipasy. Je tu určitá skupina potenciálních klientů, kteří mají nějaké potřeby a očekávání. Když správně vnímáte cenovou senzibilitu a použijete podobné marketingové či obchodní triky, jaké dělají řetězce, je to stejné jako v jiných oborech.

Výhledově bychom se chtěli dostat na systém plovoucí ceny, „flexi rate“. Klient je schopen akceptovat, že u aerolinek nebo třeba v hotelu se cena mění podle nabídky a poptávky, respektive obsazenosti. Proč by se stejně nemohla měnit cena skipasu? Podle toho, kolik lidí si permanentku objedná v předstihu, nebo třeba podle toho, jaké počasí se očekává. Pokud bude od začátku týdne hlášené pěkné počasí na sobotu, tak cena lístku od pondělí do středy poroste, ale pak meteorologové ve čtvrtek ohlásí, že víkend propřeší, tak cena prudce spadne, třeba na dvě stovky. To jsem neprivážel z Ameriky, je to kombinace různých přístupů cenotvorby a našich propočtů.

► Máte za sebou první sezonu na Ještědu, který jste si na 25 let pronajali od liberecké radnice. Proč jste se rozhodli provozovat skiareál, který není v horách, ale na hranici města a za čtyři zimy prodělal přes 70 milionů?

◄ Ještědu absolutně věřím. Je to geniální kopec. Čím déle jsme o pronájmu vyjednávali, tím víc jsem přesvědčen o skvělé budoucnosti tamního skiareálu. Ještěd je taková Šípková Růženka – stačí políbit

a rozkveté. Především je potřeba rozšířit sjezdovky. Studie nám ukázala, že vody, respektive sněhu na tomto severním svahu bude dostatek. Sjezdovky jsou dostatečně strmé, je to kousek z města, tramvají dojedete z centra Liberce až k lanovce, z Prahy jste za hodinu na svahu. Nevidím jediný důvod, proč by to nemělo fungovat. Samozřejmě nelze předpokládat, že z Ještědu bude pobytové středisko, že by tam rodina trávila týdenní dovolenou, i když vyloučené to není. Zázemí stotisícového města nabízí spoustu nelyžařských aktivit.

► **Cílem je tedy jednodenní návštěvník?**
 ◀ Ano, včetně místních. Zjistil jsem, že Liberečané ten kopec milují. Potenciál tam je obrovský. Navíc hodláme Ještěd zařadit do celosezonního skipasu, aby se tamní lidé stali našimi dlouhodobými klienty. V Liptovském Mikuláši to funguje tak, že ve střední podnikatelské třídě mají všichni permici do Tater. Párkrát v týdnu si dají dvě ranní hodiny v Jasném, vypijí kávičku, po-debatují a jdou pracovat. Mají to místo golfu nebo klasického sezení v kavárně. Navíc Liberečané budou lyžovat doma, na svém kopci, a nad rámec toho si v rámci sezony mohou dva tři víkendy zajet do Špindlu.

► **Je v Česku ještě nějaký skiareál, který vás podnikatelsky zajímá?**

◀ Líbily by se mi Krušné hory, především kvůli možnému propojení do Německa, tedy zejména Klínovec a Boží Dar. Ale o ničím konkrétním nejednáme. Šumava je extrémně chráněná, je těžké tam vybudovat novou sjezdovku nebo infrastrukturu. Za jistých okolností by byl zajímavý Harrachov, tamní sjezdovky jsou atraktivní, ale ze vše-

◀ Již třetím rokem se ucházíme o investici v Rakousku. Je to areál středních až větších rozměrů, ale zjistil jsem, že to není ani tak o penězích, jako o vzbách a opatrnosti támních podnikatelů. Nabídl jsem, že středisko budeme jen provozovat, že nepotřebujeme být akcionáři, ale lidé jsou tam extrémně konzervativní. Musím přiznat, že se k tomu, alespoň zatím, neumím pořídně dostat.

V Americe si můžete za 800 dolarů najmout instruktora, takového lyžařského someliéra, který vám doporučí mix sjezdovek a s nímž můžete předběhnout celou frontu.

ho nejdříve se musí ČUS rozhodnout, co s tímto střediskem dál. Pokud pan Jansta a jeho lidé dojdou k názoru, že to tam můžeme zvednout, tak říkám Harrachovu ano.

► **Řadu let se snažíte - neúspěšně - proniknout do Alp. Co brání tomu, abyste koupili, nebo alespoň provozovali skiresort v Rakousku, Itálii či Švýcarsku?**

► **Co navázat spolupráci se švýcarským střediskem Crans-Montana, které vlastní Radovan Vítek?**

◀ To by dávalo smysl. Vstupoval tam především kvůli developmentu (*Vítková společnost CPI staví v Crans-Montaně luxusní hotel - pozn. red.*), skiareál má jako vedlejší, nikoli stěžejní produkt. Celé Švýcarsko je dnes z pohledu lyžařského byznysu ve



velkých problémech. Skoro bych řekl, že zažívá úplné dno. Areály jsou drahé, přitom přestárle, podinvestované a bez potřebné návštěvnosti. Tamním střediskům hodně ublížila devalvace franku. Když byl v kurzu 1,40 k euru, tak byly ceny zhruba vyrovnané, ale nyní je Švýcarsko v průměru o 20 eur dražší než Rakousko. To vytváří velký tlak.

► **Uvažujete o konkrétní investici ve Švýcarsku?**

◄ Nedávno jsem byl na obědě s Michaelem Doppelmayrem, šéfem producenta lanovek či vleků. Řekl mi, že na co si ve Švýcarsku ukáže, to může koupit. Konkrétní zatím být nemohu, ale osobně to vnímám jako zajímavou alternativu k Rakousku. Nemůžeme čekat, až se Rakušané rozhybou.

► **Jste spolujednatel několika větrných tunelů v Evropě, hodláte dál expandovat, nebo naopak prodávat?**

◄ Momentálně jsme tři vlastníci, přičemž s jedním partnerem jsme domluveni, že vykoupím jeho podíl, a s dalším se o tom bavíme. Až budu Hurricane Factory stoprocentně ovládat, zařadíme ho do entertainment skupiny a zrestrukturizujeme. Předpokládám, že prodáme tunel v Madridu, ale další budeme rozvíjet. Praha funguje výborně, Poprad se lepší a velký potenciál vidím v Berlíně, vedle nově budovaného, ale zatím stále neotevřeného letiště.

► **V rámci privátních investic jste se také pustil do zábavního průmyslu - koprodukuje filmy, přivezl jste do Prahy show iluzionistů, produkuje Aerodrome, největší hudební festival v Česku. Jak to souvisí s lyžařskými aktivitami?**

◄ Volnočasový byznys mne zajímá i osobně - s jednou divadelní skupinou hrajeme několik představení, angažoval jsem se koproducenty u pár filmů a další připravujeme. Již několik let vlastním firmu na pronájem hudební techniky, takže to do sebe synergicky zapadá. U hudebního festivalu jsem zjistil, že je to záležitost velmi podobná lyžování. Akcí máte jen jednou za rok, musíte pak dlouho čekat, než budete mít nárok na opravu. Vloni jsme Aerodrome testovali jako jednodenní záležitost, letos chceme v rámci víkendové akce zjistit, do jaké míry je Česká republika schopná pojmout světový hudební standard. Neznamená to jen, že přijdou světoví interpreti jako Linkin Park či Lana Del Rey, ale že to bude i organizačně stát víc úsilí a samozřejmě také peněz. Jsem osobně velmi zvědavý, kde jsou limity, kolik toho Česko pojme. Chtěl bych



Igor Rattaj (47)

• Rodák z tatranské obce Mengusovce v mládí závodně lyžoval, po studiích na bratislavské Technické univerzitě začal podnikat, od poloviny 90. let pracuje pro skupinu J&T. Pět let působil v Praze, kde pro slovenské miliardáře Jakoboviče a Tkáče rozjížděl český byznys. Postupem času se stal partnerem J&T pro cestovní ruch, volnočasové aktivity a reality.

• V roce 2004 přesvědčil společníky v J&T, aby využili možnosti koupit Tatranské lanové dráhy (TLD) a začali podnikat v horském byznysu. Ve společnosti Tatry mountain resorts (TMR) se Rattaj stal šéfem a postupem času i největším akcionářem. Ve finančním roce končícím 31. října 2017 utržila TMR 96 milionů eur (asi 2,5 miliardy korun), provozní zisk EBITDA dosáhl 31,5 milionu eur (asi 800 milionů korun). Cenné papíry TMR jsou dlouhodobě nejobchodovanějším akciovým titulem na bratislavské burze.

• Rattaj a TMR jsou akcionáři společnosti Melida, které od roku 2012 provozuje největší lyžařské středisko v Česku, Skiareál Špindlerův Mlýn. Od konce roku 2017 má v pronájmu lyžařský areál na Ještědu.

• Je akcionářem sítě větrných tunelů Hurricane Factory, majitelem fotobanky Profimedia, organizuje největší český hudební festival Aerodrome, jako příležitostně herec hraje divadlo, má za sebou několik menších rolí ve filmech, které koprodukoval.

z Aerodromu udělat něco, kvůli čemu budou jezdit i zahraniční klienti. Německo, Polsko a Anglie, tam je silná festivalová komunita.

► **Rozpočet festivalu Aerodrome se pohybuje kolem 90 milionů. Kolik musí přijít lidí, aby se akce zaplatila?**

◄ Větší část rozpočtu máme financovanou sponzorskou, ale očekávám, že za tři dny by mohlo na festival dorazit kolem dvaceti tisíc lidí. Když jich bude víc, budu jen rád.

► **Dá se na zábavě a volnočasových aktivitách v Česku dobře vydělat?**

◄ Cítím, že je vhodná doba ke konsolidaci. Myslím, že je potřeba v Česku udělat seriál žánrově odlišných hudebně-zábavních akcí, které dohromady vytvoří jeden produkt, pod jedním marketingem, s celkovou návštěvností kolem sto tisíc lidí.

► **Přednedávnm jste ohlásili, že vaše „entertainment skupina“ zakoupila licenci na 140 vystoupení iluzionistů. Nebylo by výhodnější rovnou založit vlastní moderní divadlo à la Cirque du Soleil?**

◄ Tímto směrem se díváme, Cirque du Soleil je fenoménem a žádná podobná show v Evropě není. Ale zajímají nás veškeré věci z oblasti volného času - filmy, koncerty, muzikály. Třeba příští rok chceme přivést do Česka muzikál Notre Dame, spolu s InFilmem Rudolfa Biermanna budeme koprodukovat film o vile Tugendhat. ●