

H&P magazín

I/2024



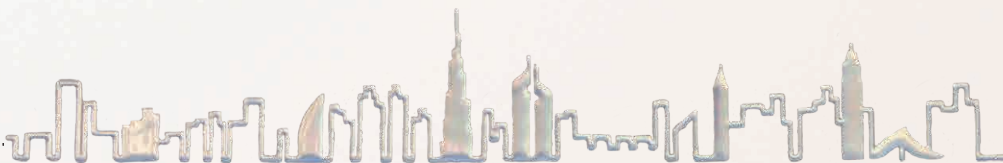
FRANKFURT



PRAHA



BRATISLAVA



DUBAJ



LONDÝN



**KANCELÁŘ
HAVEL & PARTNERS
VE FRANKFURTU,
BRÁNA DO
SVĚTOVÉHO
BYZNYSU**



OBSAH ČÍSLA

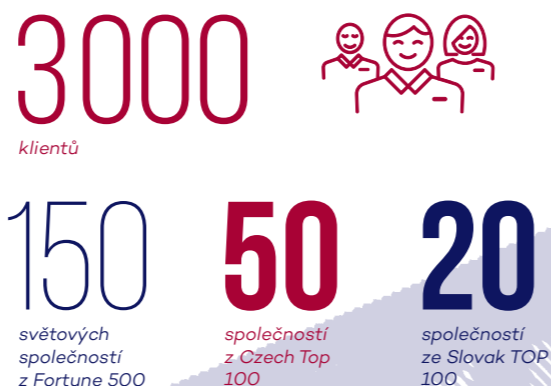
- 6 **FINANCE / INSOLVENCE**
Příležitost nebo past? Není dluhopis jako dluhopis
- 10 **VENTURE KAPITÁL**
Flexibilní financování startupů – V hlavní roli konvertibilní úvěr
- 13 **MEZINÁRODNOST**
Kancelář HAVEL & PARTNERS ve Frankfurtu, brána do světového byznysu
- 14 **MEZINÁRODNOST**
Na cestě za mezinárodním úspěchem – Právní poradenství bez hranic
- 16 **Z MÉDIÍ**
Miliardová rodina. Chceme investovat jako nejbohatší Češi, říká Jaroslav Havel
- 20 **RODINNÉ PRÁVO**
Dokud nás smrt nerozdělí. Společné jmění manželů a dědictví
- 24 **STRATEGICKÁ PARTNERSTVÍ**
S kým nás úspěch spojuje
- 26 **TRANSAKCE**
Přehled nejvýznamnějších transakcí s účastí HAVEL & PARTNERS
- 30 **ESG / ENERGETIKA**
Z chalupy do města nebo soused sousedovi – Připravte se na sdílení elektřiny
- 33 **DAŇOVÉ PRÁVO**
Když se finančník zeptá: Máte reklamu? A mohli bychom ji vidět?
- 36 **SLOVENSKO**
Co na Slovensku přináší nové pravidla pro retail, e-commerce a spotřebitelov?
- 38 **NEMOVITOSTI / STAVEBNICTVÍ**
Trendy, vize, budoucnost – Jaký je a bude realitní trh v Česku a na Slovensku
- 41 **PRO BONO**
H&P pomáhá
- 42 **KOMENTÁŘ**
Cesta k lepšímu porozumění klientům

HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

NÁŠ TÝM



NAŠI KLIENTI



MEZINÁRODNÍ DOSAH



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

neustále se posouvat dopředu, inovovat a zlepšovat se – to je pro nás motivace a závazek zároveň. V Česku jsme se v Právníkové firmě roku poctvrté za sebou stali nejlepší domácí a klientsky nejoblíbenější kanceláří, na Slovensku jsme potřetí v řadě nejlepší mezinárodní kanceláří. Díky velikosti, kvalitě i komplexitě služeb neustále upevňujeme naši vedoucí pozici na česko-slovenském trhu.

Po 23 letech od založení kanceláře jsme se jako lídr středoevropské advokacie rozhodli udělat další velký krok a jako první advokátní kancelář ze CEE regionu jsme otevřeli přímé zastoupení ve Frankfurtu v Německu. Otevíráme tak bránu do světového byznysu a poskytujeme našim klientům nejširší mezinárodní podporu, která je dostupná pro advokátní kanceláře v Česku a na Slovensku. Ve Frankfurtu se zaměřujeme na podporu zahraničních klientů, kteří míří do regionu střední a východní Evropy, a zároveň klientů z Česka a Slovenska, kteří chtějí rozšiřovat svůj byznys dále do zahraničí.

Prostřednictvím ONE FAMILY OFFICE, nového multi family office, který na začátku roku vznikl ve spolupráci s HAVEL & PARTNERS, jsme pak posunuli naši mezinárodní podporu a služby pro bonitní rodiny a jednotlivce na další, a ještě globálnější úroveň. Na stránkách aktuálního vydání H&P magazínu vysvětlujeme, proč jsme přistoupili k tomuto významnému kroku a co tím přinášíme vám, našim klientům a obchodním partnerům.

V magazínu samozřejmě nechybí ani další články, komentáře či analýzy k aktuálními tématům, která se týkají byznysu nebo vašich privátních záležitostí. Chcete

investovat do korporátních dluhopisů? Dejte si pozor na varovné signály, které vám pomůžou odlišit ty skutečně kvalitní od těch, jež jsou jen vějíčkou na důvěřivé investory. Jak na to, najdete v článku našeho odborníka na banking a finance. Konvertibilní úvěr je kombinací výhodného úvěru a investice. V jakých situacích je to vhodná volba pro startupy a investory, sepsali kolegové z týmu zaměřeného na venture kapitál.

V životě přicházejí také chvíle, kdy jde práce stranou. Když přijdete o životního partnera, musíte se vyrovnat nejen s velkou ztrátou a emocemi. Velký dopad to má i do majetkové sféry. Naši specialisté na rodinné a dědické právo shrnuli, jak se v případě smrti jednoho z manželů vypořádává jejich společné jmění a jak je to s majetkem v rámci dědictví.

V magazínu vás zároveň informujeme o aktuálních transakcích, na kterých jsme pracovali, přinášíme novinky z oblasti komunitní energetiky, real estate, slovenského spotřebitelského práva či daní...

Věříme, že si v magazínu najdete spoustu zajímavého a inspirativního čtení a že pro vás opět bude praktickým průvodcem ve světě práva a podnikání.

V Právnické firmě na Slovensku v roce 2024 jsme potřetí za sebou nejlepší mezinárodní kanceláři a potřetí zvítězil tým HAVEL & PARTNERS i v kategorii Hospodářská soutěž

V dalších 14 kategoriích jsme se na Slovensku zařadili mezi velmi doporučované a doporučované kanceláře. Výsledky potvrzují vysokou úroveň a výjimečnou komplexitu našich služeb, které podtrhuje i vítězství v české soutěži Právníká firma roku. Celkově s počtem více než pěti desítek titulů v české i slovenské soutěži z minulých let je tak HAVEL & PARTNERS nejkomplexnější advokátní kanceláří v České republice a na Slovensku.

„Potvrdili jsme naše výjimečné postavení na slovenském a českém právním trhu, které je unikátní i v rámci Evropy. Díky jedinečné znalosti právního a podnikatelského prostředí, komplexním službám a mimořádnému mezinárodnímu dosahu jsme schopni realizovat a řídit přeshraniční transakce a projekty kdekoli po celém světě,“ komentoval výsledky řídicí partner Jaroslav Havel.



Počtvrté v řadě je HAVEL & PARTNERS klientsky nejoblíbenější a zároveň nejlepší domácí kanceláři



V soutěži Právníká firma roku v České republice v roce 2023 jsme opět získali cenu pro nejlepší domácí kancelář a stali jsme se zároveň i klientsky nejoblíbenější kanceláří. Obě ocenění si odnášíme již čtvrtý rok po sobě. Naše specializované týmy zvítězily i v oborových kategoriích Správa majetku, Developerské a nemovitostní projekty a Zdravotnické právo.

„Společně jsme dokázali, že tvrdá práce, integrita a nekompromisní kvalita jsou klíčem k úspěchu, za což patří díky všem kolegům a kolegyním. Děkuji i všem našim klientům za jejich dlouhodobou důvěru, která nás nadále zavazuje k tomu, abychom pracovali na dalším zlepšování a rozšiřování našich právních, daňových a poradenských služeb a zůstávali jim nadále spolehlivým partnerem, ať už současnost i budoucnost přinesou jakékoli nové výzvy,“ říká řídicí partner Jaroslav Havel.

V 17 odborných kategoriích jsme se zařadili mezi velmi doporučované kanceláře (tzv. top tier).

➔ Podle Who's Who Legal jsme již po šesté v řadě nejlepší advokátní kanceláři v Česku

K dosavadním pěti vítězstvím v České republice jsme přidali další a na podzim roku 2023 se HAVEL & PARTNERS stala podle mezinárodního prestižního ocenění Who's Who Legal Awards znovu nejlepší advokátní kanceláří na tuzemském trhu.

„Jakkoliv to může vypadat, že je pro nás každé další vítězství v právnických soutěžích již samozřejmostí, opak je pravdou. Uvědomujeme si, kolik neustálé profesionální práce všech členů kanceláře se za těmito úspěchy skrývá. Rád bych proto poděkoval celému týmu, stejně jako samozřejmě všem klientům a obchodním partnerům,“ uvedl řídicí partner kanceláře Jaroslav Havel.



➔ HAVEL & PARTNERS podesáté v řadě nejžádanějším zaměstnavatelem mezi advokátními kancelářemi

Již podesáté za sebou jsme se ocitli na vrcholu žebříčku v anketě TOP Zaměstnavatelé 2024 a jsme opět nejatraktivnějším zaměstnavatelem podle studentů právnických fakult. Stejně jako loni kancelář uspěla i v související oborové kategorii Právník, v níž hlasují pouze studenti s nejlepšími studijními výsledky.

„Naše práce se studenty je dlouhodobá a kontinuální. Kolegové přednášejí na univerzitách, pořádáme pro studenty vzdělávací semináře, s mladou generací jsme tedy v intenzivním osobním kontaktu. Díky zapojení seniorních kolegů, kteří se studentům věnují, máme šanci předat jim naše zkušenosti a s těmi, co mají o obor zájem a mají dostatek nadšení, pak pracujeme i přímo v kanceláři,“ vysvětluje Daniel Soukup, personální ředitel HAVEL & PARTNERS. Aktuálně kancelář spolupracuje s více než pěti desítkami studentů.



➔ Tržby HAVEL & PARTNERS za rok 2023 výrazně přesáhly miliardu korun

Celkový obrat naší kanceláře v roce 2023 činil 1 183 mil. Kč. Výnosy za čisté právní a daňové služby v Česku a na Slovensku rostly o 16,4%. Obdobně vysokým dvojciferným tempem rostl i zisk. Obrat celé skupiny, včetně inkasní agentury Cash Collectors a dalších specializovaných služeb, přesáhl 1,5 mld. Kč.

K výrazně pozitivnímu trendu přispěly výsledky skupin zaměřených na venture kapitál, technologické právo a veřejné zakázky. Rostly ale také skupiny věnující se bankovníctví a financím, restrukturalizacím a insolvenčním či soudním sporům. Mimořádně žádané byly v roce 2023 i právní a daňové služby pro privátní klienty. S tím souvisí rovněž významné rozšíření našeho portfolia takto zaměřených služeb v podobě založení ONE FAMILY OFFICE, tedy multi family office zaměřeného na komplexní servis pro bonitní klienty.

PŘÍLEŽITOST NEBO PAST? NENÍ DLUHOPIS JAKO DLUHOPIS

V posledních letech se staly firemní dluhopisy vyhledávaným investičním nástrojem, především díky jejich lákavým výnosům v rozpětí 6–12 % ročně. Proč vám tedy na jednu stranu finanční poradce doporučuje mít dluhopisy ve vašem konzervativním portfoliu, a na druhou stranu slyšíme, že firemní dluhopisy jsou nebezpečná a riziková investice?

PŘI ROZHODOVÁNÍ O INVESTICÍCH DO FIREMNÍCH DLUHOPISŮ JSOU KLÍČOVÉ INFORMOVANOST, OSTRÁŽITOST A DIVERZIFIKACE.

Při investování do firemních dluhopisů mějte na paměti, že není dluhopis jako dluhopis! Spíše není emitent jako emitent, protože záleží na jeho schopnosti půjčené peníze splatit a zaplatit úrok. Jde o kreditní riziko. Dluhopis sám je v tom nevinně a investovat do něj není samo o sobě nic špatného.

Dluhopis je v podstatě smlouva o půjčce mezi emitentem a investory, pouze ve specifické formě cenných papírů. Princip je prostý – investor jako věřitel půjčí

emitentovi dluhopisu jako dlužníkovi peníze. Emitent mu za ně vydá dluhopis (cenný papír) a musí pak investorovi v dohodnuté době vrátit půjčené peníze a zaplatit úroky.

U státních dluhopisů, dluhopisů vydávaných bankami nebo kvalitních českých a zahraničních dluhopisů velkých úspěšných firem, nežádka obchodovaných na některé burze, jsou jejich emitenti finančně silní, dobře hospodařící, a riziko nesplacení dluhu je v takových případech velmi malé (což ale neznamená, že neexistuje).

Český trh ale v posledních zhruba pěti letech zaplavily dluhopisy vydávané menšími či středními společnostmi na různé podnikatelské záměry, s rozdílnými podmínkami a často vysokým kreditním rizikem. Některé z nich už své dluhy také nesplátily. Tam je třeba z pohledu investora zbystrit a podmínky investice a kvalitu těchto dlužníků zkoumat a vážít opravdu pečlivě. Pro představu, aktuálně evidujeme přes 1 067 vydaných a nesplacených emisí českých dluhopisů (mimo státních) v celkové hodnotě cca 365 mld. Kč.

Problémy roku 2023: Prašivé dluhopisy

Už druhá polovina roku 2023 signalizovala oživení zájmu o dluhopisy. Objem vydaných dluhopisů převýšil 96 miliard Kč. Značná část dluhopisů vydaných v roce 2023 byla určena k refinancování emisí z let 2019 a 2020, tedy „otočení“ tří a čtyřletých dluhopisů do dalšího kola. Rok 2023 však nebyl jen rokem rekordních objemů, ale objevily se i problémy a nesplacené dluhopisy. Většina problematických emitentů nezvládla svou finanční situaci, přecenila své síly či schopnosti a k tomu se mohla přidat i obecně nepříznivá ekonomická situace.

V roce 2023 zkrachovalo 34 dluhopisových emitentů, zejména malých s podlimitními dluhopisy (B&Bartoni, AMESTA, ExploR Capital, KTK CONSTRUCT nebo Concord Financial Invest). To byl nejvyšší počet bankrotů za posledních deset let. V součtu měli ve zmiňovaném roce zkrachovat emitenti vydané dluhopisy za 5,4 mld. Kč, což je vzhledem k celkovému objemu dluhopisů na trhu stále velmi nízké číslo.

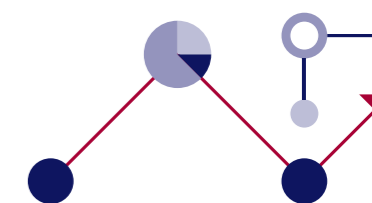
Z větších insolvencí lze uvést zejména skupinu Premiot, která se od konce roku 2022 potýká s finančními obtížemi a nesplácením svých dluhopisů v objemu okolo 2–3 mld. Kč, do kterých investovalo asi 3 300 lidí, nebo „brněnského dluhopisového fantoma“ – skupinu Reality Investing,

která více než tisícovce investorů dluží cca 640 mil. Kč.

Do 11 insolvenčních řízení s dluhopisovými emitenty vstoupilo státní zastupitelství, což indikuje potenciálně kriminální aktivitu – investiční podvody nebo protiprávní vyvádění majetku. Podle našeho názoru může být určitá menší část zejména podlimitních emisí v podstatě investičním podvodem (tzv. Ponziho schéma neboli letadlo, kdy firma reálně nepodniká a noví investoři financují vyplácení těch dříve příchozích).

Diverzifikace investic: Klíč k minimalizaci rizika

Jedním z hlavních poučení z problémů nejen roku 2023 je význam diverzifikace investičního portfolia. Firemní dluhopisy, a zejména ty v nemovitostním sektoru, mohou nabízet lákavé výnosy, ale zároveň představují zvýšené riziko. Diverzifikace – tedy rozložení investic mezi různá aktiva a sektory – je proto základní strategií pro snížení rizika a ochranu investovaného kapitálu.



Podnikové dluhopisy jsou z povahy rizikové nástroje, které by v portfoliu konzervativního investora měly tvořit spíše menšinu. Například podle J&T Wealth Report 2023 portfolia českých dolarových milionářů obsahují 19% dluhopisové složky – jedná se ale o kvalitní, zejména zahraniční dluhopisy. A navíc nesázejí na několik málo titulů, ale rozkládají riziko této třídy aktiv investicí do více firem nebo používají dluhopisové ETF (Exchange traded funds – fondy obchodované na burze), které samy o sobě zajišťují širokou diverzifikaci.

V porovnání s tím naopak český drobný investor často umístí do podnikových dluhopisů podstatnou část svého majetku, a to jen do jednoho či několika málo podobných titulů. Podléhá vidině vysokých výnosů a pro investice nevyužívá profesionální poradce. Sám pak není schopen racionálně vyhodnotit konkrétní kreditní riziko a namísto analýzy dat investuje

víceméně na základě reklamy, doporučení od distributorů (motivovaných dluhopisy prodat) nebo svých známých (neprofesionálů). Tímto se vystavuje enormnímu riziku ztráty podstatné části majetku, protože při finančních obtížích a insolvenčních emitentů se na něj jako obvykle nezajištěného věřitele zpravidla již nedostane.

Výběr dluhopisů: Informace jsou základ

Když už chcete do podnikových dluhopisů investovat, nabídneme rychlý tip pro první úvahu a základní rozlišení, jak ověřit, kdo vám dluhopis prodává. Je to renomovaný

finanční dům nebo garážovka či dluhopisové tržiště? Nebo si dokonce emitent distribuuje sám? A proč je to důležité?

Renomované finanční domy (namátkou J&T Banka, Wood & Co, Conseq, Cyrrus nebo další licencovaní obchodníci s cennými papíry) si do distribuce nevezmou každého. Pečlivě si vybírají, dělají finanční analýzy a nastavují emisím pravidla. Přítomnost značkového distributora vám tedy signalizuje, že on sám jako profesionál emisí považuje za kvalitně připravenou, a to je pro vás jako investora určitě

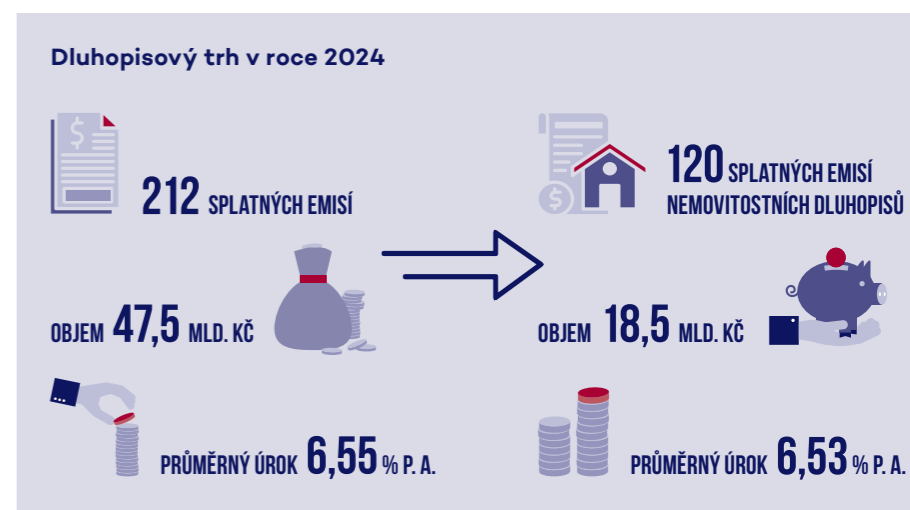
dobrý výchozí bod pro další úvahy. Přístup významné české investiční banky k výběru dluhopisů do portfolia hezky na loňské investiční konferenci shrnuli zástupci Wood & Co. Emise musí směřovat na konkrétní projekt, tedy by měl být zřejmý jasný záměr, kam výnosy z emise dluhopisů směřují, a projekt by měl být relativně osamostatněný od ostatních aktiv emitentovy skupiny. Právě fundament (projekt) je zásadní pro jeho schopnost generovat výnos, jednoduše řečeno – dluhopis je „balící papír na vánočním dárku“, ale nás zajímá hlavně dárek, ne „papír“.

Při výběru investice je zároveň základem i důkladná finanční analýza emitenta a projektu. Zajímá by vás mělo, komu se půjčuje, jakou má společnost pověst, track record či závazek k projektu. Primární pohled je i cashflow projektu, tedy zda realisticky bude stačit k vyplácení kupónu a splacení jistiny (to je plán A). Pokud by cashflow nebyl dostatečně silný, řešíme pravděpodobnost (re)financování při splatnosti (kdo, za jakých podmínek) (to je plán B). Zajištění dluhopisu ručením či projektovými aktivy je až na posledním místě (to je plán C).

Přísnější podmínky

Rok 2024 začal pro český dluhopisový trh dalším růstem objemů vydávaných dluhopisů. V tomto roce bude splatných 212 emisí s objemem cca 47,5 mld. Kč a s průměrným úrokem 6,55 % p. a. Zajímavý je podíl nemovitostních dluhopisů, tedy těch vydávaných pro financování nemovitostních projektů. Zde bude v roce 2024 splatných cca 120 emisí, s objemem cca 18,5 mld. Kč a s průměrným úrokem 6,53 % p. a.

ZÁKLadem PŘI VÝBĚRU INVESTICE JE DŮKLADNÁ FINANČNÍ ANALÝZA EMITENTA A PROJEKTU. ZAJÍMAT BY VÁS MĚLO, KOMU SE PŮJČUJE, JAKOU MÁ SPOLEČNOST POVĚST, TRACK RECORD ČI ZÁVAZEK K PROJEKTU.



Leden 2024 také přinesl zpřísnění podmínek pro vydávání tzv. podlimitních dluhopisů (tedy v objemu do 25 mil. Kč). Nově musí takový emitent kromě vlastních podmínek dluhopisů v rámci tzv. emisních podmínek poskytnout na webu či přímo investorovi informace o sobě, osobách ve vedení, o skutečném majiteli emitenta, o svém hospodaření (včetně účetních závěrek za poslední 2 roky) a účelu emise dluhopisů. Cílem je dát investorům více informací pro posouzení investice a kreditního rizika emitenta. Využijte toho.

Podle našeho názoru však tento (jistě bohulibý) krok nepovede k nápravě „temné zóny“ podlimitních dluhopisů, protože podle našich zkušeností drobní investoři podmínky a doprovodné dokumenty příliš nečtou a spoléhají se na zjednodušené a často zkreslené informace od distributorů takových dluhopisů. Ti jsou obvykle motivováni k prodeji vysokými provizemi (emitent potřebuje prodat).

Podmínky velkých emisí se ale nemění. Každý emitent musí uveřejnit tzv. prospekt, tedy podrobný informační dokument, který obsahuje většinu informací potřebných pro odpovědné zhodnocení investice. Prospekt schvaluje Česká národní banka (ČNB). Schválení je ale jen potvrzením, že prospekt obsahuje všechny potřebné informace. ČNB nehodnotí kreditní riziko ani kvalitu emitenta. Schválení prospektu tak nemusí znamenat, že dluhopis je kvalitní.

Doporučujeme tedy vždy nespolehat na zjednodušené, či dokonce zkreslené informace od distributorů a zaměřit se na podmínky samotné investice a doprovodné dokumenty.

10 Red Flags – Jak poznat rizikový dluhopis?

-  **Příliš vysoká slibovaná úroková sazba v porovnání s běžnými úrokovými sazbami.** Vysoký výnos nemusí znamenat nutně hned podvod, ale vždy platí pravidlo – čím vyšší je výnos, tím vyšší je riziko.
-  **Ztrátové hospodaření emitenta.** Ztrátové hospodaření, malý obrat či vysoké závazky oproti kapitálu indikují chabé podnikatelské schopnosti emitenta.
-  **Krátká doba existence emitenta.** Dluhopisy vydávají někdy speciální společnosti, které pak výnosy emise půjčují do skupiny. Takové společnosti jsou pak plně závislé na výkonu skupiny a samy reálně nepodnikají.
-  **Dojem garance výnosů a zdůrazňování schválení emise ČNB.** Prospekt emise je pouze informační dokument a ČNB neposuzuje kreditní riziko, ale pouze hlídá, aby prospekt obsahoval všechny potřebné informace k rozhodnutí.
-  **Netransparentnost emitenta a neuveřejněné finanční výkazy.** Pokud emitent neposkytuje úplné, smysluplné, kvalitní či dostatečně podrobné informace o projektech, o svém hospodaření či o osobách ovládajících emitenta nebo neuveřejňuje své finanční výkazy, je namístě zbystřit.
-  **Negativní pověst osob ovládajících emitenta.** Podnikání je o lidech, tedy pokud existují informace o neetickém, nekalém či rizikovém jednání osob stojících za emitentem, obvykle to indikuje zvýšené riziko.
-  **Investiční záměr nedává smysl.** Vzato selským rozumem, účel vydání dluhopisů je příliš obecný a nesměřuje ke konkrétnímu projektu či aktivitě.
-  **Nezkušený management emitenta.** Pozor na nízký věk managementu či vlastníků emitenta a slabý track record v oblasti podnikání, ze kterého mají plynout výnosy pro splacení dluhopisů.
-  **Nedůvěryhodný prodejce či prodejní kanál.** Nabídka dluhopisů přes internetové tržiště nebo neznámé „investiční“ zprostředkovatele, případně multilevel obchodní síť může být znakem zvýšeného rizika.
-  **Nátlaková komunikace.** Pozor na informace od distributora ve spojení se zdůrazňováním jednoho parametru dluhopisu (typicky úrokové sazby), zavádějící informace o garancích nebo vyhýbavé odpovědi na otázky. Každopádně je třeba se nestydět zeptat a nenechat se odbýt obecnými řečmi. Dobrá je klasická otázka: „Proč chcete zrovna moje peníze?“



JAN TOPINKA | PARTNER

Vede skupinu HAVEL & PARTNERS pro bankovníctví, financování a kapitálové trhy. Zaměřuje se na oblast dluhového financování na straně věřitelů i dlužníků, na regulaci finančních služeb a transakce na kapitálových trzích. Věnuje se také implementacím regulace na finančním trhu, licenčním řízením u České národní banky, projektům kombinujícím finanční služby s technologiemi a právním aspektům obchodování s finančními nástroji.

Klíčový kontakt

FLEXIBILNÍ FINANCOVÁNÍ STARTUPŮ V HLAVNÍ ROLI KONVERTIBILNÍ ÚVĚR

Kombinace výhodného úvěru a investice – když founderi hledají investory a rychlou finanční injekci pro svůj startup nebo neznají na začátku svou valuaci, přichází na scénu konvertibilní úvěr. Investoři tak mohou zainvestovat do projektu s velkým potenciálem, kde ale ještě není úplně jasná jeho hodnota. Jak přesně to funguje?

**JEDNOU Z PODSTATNÝCH
VÝHOD KONVERTIBILNÍHO
ÚVĚRU OPROTI EKVITNÍ
INVESTICI JE JEHO
RYCHLOST A MENŠÍ
FINANČNÍ NÁROČNOST.**

Smlouva o konvertibilním úvěru, nebo někdy také mezi širokou veřejností takzvaná konvertibilní půjčka, je právní instrument (smlouva), který uzavírají mezi sebou investor a startup (potažmo founder). Podle této smlouvy investor poskytne startupu finanční prostředky výměnou za budoucí právo konvertovat tyto prostředky do podílu, případně možnost si tyto prostředky nechat vrátit spolu s úrokem.

Když nejsou splněny podmínky pro konverzi a investor si finanční prostředky nechá vrátit, jedná se pak v podstatě o klasický úvěr, pokud startup má peníze na vrácení... Pokud jsou splněny podmínky pro konverzi do podílu, začíná pak to správné venture dobrodružství.

Konvertibilní úvěr – o čem je?

Při standardní ekvitní investici „vyměňuje“ investor finanční prostředky za majetkovou účast na startupu formou podílu na kontrole, budoucích ziscích či budoucích výnosech z prodeje startupu při exitu. Výměna finančních prostředků za majetkovou účast se provede rovnou, a to ke dni účinnosti příslušné investiční dokumentace. Ekvitní investice je tak vhodná pro startupy, které mají stanovenou valuaci a u nichž je možné odvodit hodnotu nabývaného podílu investora. Ekvitní investice se pak, na rozdíl od té konvertibilní, používá zejména při velkých kvalifikovaných kolech, kde dochází ke konverzi již poskytnutých konvertibilních úvěrů.

Naproti tomu konvertibilní úvěr umožňuje posunout diskusi ohledně valuace startupu a výše podílu investora v čase, a to až na dobu, kdy lze relativně uspokojivým způsobem určit hodnotu startupu. Odložení tohoto momentu má tu výhodu, že founder ani investor nemusí řešit otázku valuace v dané chvíli, protože by s velkou mírou pravděpodobnosti vedla k situaci, kdy by si investor mohl myslet, že dává moc, a founder zase, že získává málo. Konvertibilní úvěr tedy umožní financování startupu rovnou i bez známé valuace. Neznamená to ale, že v rámci konvertibilního úvěru není stanovena valuace žádná.

Rychle a levněji

Jednou z podstatných výhod konvertibilního úvěru oproti ekvitní investici je menší časová a finanční náročnost. Lze jej uzavřít poměrně velmi rychle, v řádu jednotek týdnů. Samotná smlouva je relativně krátká a nepředchází jí komplexní právní prověrka. Je rovněž poměrně levná

na přípravu (náklady jsou běžně v nižších desítkách tisíc Kč). To se však může lišit od případu, kdy se konvertibilní úvěr používá jako provozní financování mezi dvěma kvalifikovanými koly a je poskytován investorem, který ještě není součástí startupu. Ten pak často vyžaduje sofistikovanější právní prověrku s komplexnějším obsahem konvertibilního úvěru.

U konvertibilního úvěru samozřejmě také platí, že je dobré mít před jeho přípravou uzavřený stručný term sheet, který obsahuje hlavní komerční parametry. Šetří to čas, a tím i náklady na obou stranách.

KE KONVERZI PŮJČENÝCH PENĚŽ DO PODÍLU DOCHÁZÍ PŘI TZV. KONVERZNÍ UDÁLOSTI. TYPICKÝM PŘÍPADEM JE TZV. KVALIFIKOVANÉ INVESTIČNÍ KOLO, KDY INVESTOR NABUDE VE STARTUPU PODÍL VÝMĚNOU ZA POSKYTNUTÍ FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ.

Konvertibilní úvěr skýtá ještě jednu podstatnou výhodu pro investora, a to možnost nechat si peníze s úrokem vrátit a zapomenout na to, že někdy nějaká investice byla. Nicméně investoři, kteří toto právo při vyjednávání příliš zdůrazňují, nebývají u founderů zrovna v oblíbenosti. Dávají tím najevo, že startupu příliš nevěří a možná chtějí spíše zpět své peníze zhodnocené o úrok.

Konvertovat, nebo nekonvertovat?

Jak je to s vypořádáním konvertibilního úvěru? Platí, že má investor bez dalšího právo výběru mezi splacením úvěru a konverzí? A měl by mít investor právo volby mezi vrácením peněz a konverzí do podílu? Nebo by měl být správně konvertibilní

úvěr nastaven tak, že v případě splnění podmínek pro konverzi investor konvertovat musí?

Je to spíše filozofická otázka, ale kloníme se k tomu, že správně je druhá alternativa, tedy, že investor nemá mít právo volby a po splnění podmínek pro konverzi musí ve startupu podíl nabýt. Z naší praxe víme, že investor vstupuje do tohoto úvěrového vztahu primárně s myšlenkou, že nabude majetkovou účast na startupu a svou investici „monetizuje“ při exitu, kdy může obdržet až desetinásobky své investice.

Jak a kdy se tedy konvertibilní úvěr překlápí do podílu a jak se počítá hodnota startupu? Ke konverzi půjčených peněz do podílu dochází při tzv. konverzní události. Typickým případem je tzv. kvalifikované investiční kolo, kdy investor nabude ve startupu podíl výměnou za poskytnutí finančních prostředků (tzv. ekvitní investice), která obvykle nastává při investičním kole série A. Při ekvitní investici je totiž možné určit valuaci startupu a tím dopočítat investorům z konvertibilního úvěru výši jejich podílu (post-money value). Na rozdíl od klasického úvěru, u kterého se mohou úroky platit průběžně, úroky u konvertibilního úvěru přirůstají k jistině a stávají se splatné k datu konverzní události.

Riziko a slevy

Rozdíl mezi ekvitní investicí a konvertibilním úvěrem ale není jen v tom, že k nabytí podílu ve startupu dochází později. Vzhledem k tomu, že se konvertibilní úvěry typicky používají v brzkých investičních kolech (pre)seed, podstupuje takový investor podstatně vyšší riziko než investoři v pozdějších investičních kolech. Toto zvýšené riziko si může (pre)seedový investor nechat od startupu zaplatit prostřednictvím konverzní slevy (conversion discount) a valuačního stropu (valuation cap). Konverzní sleva dává právo investorovi koupit podíl ve startupu s určitou slevou oproti ceně srovnatelného podílu dosažené v kvalifikovaném investičním kole. Platí, že čím dříve investor do startupu investuje, tím vyšší může dostat konverzní slevu i agresivněji nastavený valuační strop, protože nese více rizika.

Valuační strop (cap) pak umožňuje investorovi vůči sobě „zastropovat“ valuaci startupu na určité částce. Pokud je valuace vyšší než dohodnutý valuační strop, získá investor vyšší podíl, než jaký by mu náležel, kdyby konvertibilní úvěr valuační

strop neobsahoval. Tím se, mimo jiné, investor chrání před velkým rozředěním jeho investice (nikdo totiž nepotřebuje mít 0,002% podíl).

Investoři taktéž běžně tlačí na doložku nejvyšších výhod. Jedná se o právo investora obdržet (jakoukoliv) výhodu eventuálně přiznanou v dalších seedových kolech, která nastanou poté, co dojde k uzavření konvertibilního úvěru, ale dříve, než dojde ke konverzi do podílu.

Další scénáře

Investice z konvertibilního úvěru ale nemusí nutně skončit jen konverzí nebo splacením. Nabízí se i jeden typický a velmi pravděpodobný scénář – startup to zabalí (tj. ukončí podnikatelskou činnost). Může se tak stát z jakéhokoliv důvodu, ale nejčastěji může jít o rozhodnutí o likvidaci společnosti, prodeji závodu nebo prodeji podstatných aktiv startupu.

V takovém případě není vyloučeno, byť to nepovažujeme za standardní, aby investor požadoval zpět svou investici (tj. úvěr) navýšenou o úroky. Pokud je z čeho brát, rozprodají se aktiva startupu a po vyrovnání pasiv obdrží investor přebytek. Na foundery obvykle nezbude nic, resp. veškerou přebytečnou hodnotu až do výše investice odevzdají investorovi. Takové dohodě se říká likvidační preference.

Jiná situace, a tu bychom v rámci konvertibilního úvěru považovali za ještě méně standardní, je tzv. full ratchet klauzule. Full ratchet má za cíl ochránit podíly raných investorů před jejich naředěním v pozdějších investičních kolech. Zjednodušeně to funguje tak, že společnost interně ocení svou hodnotu a pokud ta v následujících investičních kolech poklesne, foundeři dorovnájí investorovi rozdíl oproti nižší valuaci. Startupy s full ratchet právem investora mohou být dlouhodobě hůře investovatelné a foundeři nesou riziko, že se budou muset vzdát příliš vysokého podílu, což má zase negativní vliv na jejich dlouhodobou motivaci.



Klasický úvěr, nebo konvertibilní úvěr

Řekli jsme si, co je konvertibilní úvěr a na co se při jeho vyjednávání zaměřit. Otázkou ale zůstává, zda si raději nepůjčit na úroky a vůbec neřešit konverzi? Startupu zpravidla nikdo klasický úvěr neposkytne (už vůbec ne banka), a tudíž tuhle možnost nemá. Hlavním důvodem je, že úvěrové financování bank je pokryto standardní formou zajištění (bankovní záruka, zástavní práva, směnky apod.), což nemohou v drtivé většině případů startup ani foundeři poskytnout.

Občas je ale možné vidět tzv. překlenovací úvěr (bridge financing), který se používá zpravidla k překlenutí konce jednoho investičního kola (startupu dojdou peníze) a investičního kola bezprostředně navazujícího (např. seed – serie A). Specifikem bridge financing je, že jej obvykle poskytují stávající věřitelé. Poté, co startup obdrží finanční prostředky v navazujícím investičním kole, splatí i překlenovací úvěr a jede se dál. Bridge financování se často poskytuje právě ve formě konvertibilního úvěru.

Klíčové kontakty



JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

Zaštiťuje tým pro oblast private ekvity a venture kapitálu, včetně mezinárodních vztahů. Na základě manažerských, byznysových i investorských zkušeností dokáže investorům, ale i zakladatelům a managementu firem či startupům v ČR i SR poskytnout komplexní právní a daňovou podporu. Pomáhá tak firmám i startupům unikátním svým produktem nebo osobností s rozvojem byznysu.

JAROSLAV BAIER | PARTNER

Už více než deset let se věnuje oblasti venture kapitálu, akvizic a restrukturalizací společností. Specializuje se na vyjednávání investic a investiční exity a spolupracuje s profesionálními investory i investovanými společnostmi. Sám je spoluzakladatelem startupu a o startupech i přednáší a bloguje.



JOSEF BOUCHAL | VEDOUČÍ ADVOKÁT

Je odborníkem na oblasti fúzí a akvizic, private ekvity či venture kapitál a kapitálových trhů. Zajišťuje komplexní poradenství investorům se vstupem do startupů a při nastavování vnitřních právních vztahů mezi zakladateli a investory, strukturování zaměstnaneckých plánů (tzv. ESOP) a dalších nástrojů venture kapitálové oblasti.

MEZINÁRODNOST

KANCELÁŘ HAVEL & PARTNERS VE FRANKFURTU, BRÁNA DO SVĚTOVÉHO BYZNYSU



V květnu jsme jako první advokátní kancelář z CEE regionu otevřeli přímé zastoupení HAVEL & PARTNERS v německém Frankfurtu nad Mohanem, který je bránou pro mezinárodní byznys. Prohlubujeme tak dál náš výjimečný mezinárodní dosah a spolupráci s klienty a obchodními partnery v zahraničí.

Kancelář HAVEL & PARTNERS ve Frankfurtu se zaměřuje na podporu zahraničních klientů směřujících do regionu střední a východní Evropy a zároveň klientů z Česka a Slovenska, kteří chtějí expandovat dále do zahraničí. Náš tým ve Frankfurtu poskytuje poradenství ohledně českých a slovenských právních aspektů korporátních a finančních transakcí s mezinárodním prvkem a dále strategické poradenství pro německý trh a trhy regionu střední Evropy.

„Se zdejšími advokátními kancelářemi si nekonkurujeme, chceme naopak prohloubit kooperaci s místními partnery a kancelářemi v Německu. Řada zdejších subjektů, místních i mezinárodních, má zájem se střední a východní Evropou dlouhodobě spolupracovat. Dále máme rostoucí počet českých a slovenských klientů, kteří chtějí v Německu či jinde na Západě aktivně podnikat. Otevřením naší

německé kanceláře tedy ještě zlepšíme naši stávající infrastrukturu pro naše klienty a obchodní partnery a umožníme jim lepší spolupráci,“ doplňuje řídící partner kanceláře Jaroslav Havel.

Silný tým pro německé hovořící klienty

Tým ve Frankfurtu vede partner Philip Smitka, který má rozsáhlou 24letou praxi v oblasti práva na německém a českém právním trhu a 18 let působil v jedné z největších německých advokátních kanceláří Noerr, z toho 7 let jako partner v Praze. Před příchodem do naší kanceláře pracoval více než 5 let jako partner v mezinárodní advokátní kanceláři Squire Patton Boggs ve Stuttgartu.

Ve frankfurtské kanceláři působí i další seniorní právník HAVEL & PARTNERS s rozsáhlými zkušenostmi – vedoucí advokát Josef Bouchal, který se specializuje

zejména na oblasti fúzí a akvizic, private ekvity, venture kapitál, financování a alternativní fondy.

Vedle řídicího partnera Jaroslava Havla a partnera Philipa Smitky budou spolupracovat s klienty zaštiťovat i další partneři Robert Nešpůrek, Jan Koval, Martin Peckl, Marek Lošan a kooperaci s klienty na Slovensku bude mít na starosti partner Štěpán Štarha.

V HAVEL & PARTNERS máme k dispozici 25členný tým, včetně 7 partnerů, specializovaný na německé hovořící klienty, který patří k největším v České republice a na Slovensku. Pracujeme pro cca 500 klientů z německy hovořících zemí. K nim se řadí největší a nejvýznamnější společnosti z německy hovořících zemí, a to ze všech sektorů podnikání.



NA CESTĚ ZA MEZINÁRODNÍM ÚSPĚCHEM PRÁVNÍ PORADENSTVÍ BEZ HRANIC

Nabízíme klientům nejkomplexnější mezinárodní podporu dostupnou pro české a slovenské advokátní kanceláře. Díky jedinečné znalosti právního a podnikatelského prostředí, komplexním službám a unikátnímu mezinárodnímu dosahu jsme schopni realizovat a řídit přeshraniční transakce a projekty kdekoli po celém světě. Díky ONE FAMILY OFFICE, novému multi family office, který vznikl ve spolupráci s HAVEL & PARTNERS, dáváme naší mezinárodní podpoře nový a ještě globálnější rozměr.

Za hranice

Dlouhodobě udržujeme nejvyšší mezinárodní standardy kvality poskytovaných služeb. K právním záležitostem našich klientů přistupujeme flexibilně, kreativně a přinášíme obchodně orientovaná řešení. Zajišťujeme právní a daňové poradenství ve 12 jazycích. Až 70 % případů, na kterých se poradensky podílíme, obsahuje mezinárodní prvek. Klientům jsme asistovali ve více než 110 zemích světa.

70%

Úzce spolupracujeme s předními tuzemskými i mezinárodními právníckými firmami v Evropě, Asii, Severní Americe, Africe i Austrálii a díky tomu mají naši klienti přístup k mezinárodním i lokálním znalostem a odbornosti prostřednictvím více než 90 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa.

Kolem světa

Naše praxe v oblasti fúzí a akvizic dalece přesahuje střední a východní Evropu. Díky rozsáhlému týmu 80 transakčních specialistů HAVEL & PARTNERS včetně 17 partnerů, nadstandardní jazykové vybavenosti, výjimečnému know-how a široké síti mezinárodních kontaktů, kterou

budujeme již dvě desetky let, nabízíme komplexní podporu firmám a podnikatelům, kteří míří do zahraničí, a zároveň jsme dlouhodobým strategickým partnerem pro mezinárodní klienty, kteří rozšiřují svůj byznys do Česka a na Slovensko.

V Rakousku jsme nedávno poskytovali poradenství přednímu českému výrobcí ochranných oděvů a obuvi pro záchranáře při akvizici společnosti stejného zaměření.

V Norsku jsme pro investiční fond řešili akvizici výrobce vodíkového pohonu v oblasti lodní dopravy. Ve Švédsku jsme přednímu světovému výrobcí zbraní pomáhali s akvizicí výrobce optiky pro ruční zbraně. Evropskému výrobcí ocelových trubek ze Slovenska jsme pomohli s akvizicí konkurentů v Maďarsku a ve Španělsku. V Itálii jsme českému výrobcí výhybkových konstrukcí asistovali při prodeji části závodu v rámci reorganizace italské dceřiné společnosti.

A klientům pomáháme i za hranicemi Evropy. Při akvizicích podílů v konkurenčních společnostech jsme asistovali tuzemskému výrobcí v oblasti elektronové mikroskopie nejen v Německu, ale i v Arizoně v USA. V Kazachstánu jsme řešili joint venture strukturu, která zde klientovi umožnila vstoupit na trh sportovních sázek. S nastavováním joint venture struktur máme zkušenosti i v Saúdské Arábii a Ománu nebo v Číně.

Po světě s multi family office

Díky struktuře ONE FAMILY OFFICE (OFO), jsme naše možnosti mezinárodní spolupráce ještě víc rozšířili. Při sestavování investičního týmu OFO byla klíčovým zájmem diverzifikace majetku ve spolupráci s elitními finančními odborníky v klíčových světových finančních centrech jako jsou New York, Silicon Valley, Londýn, Frankfurt, Curych, Vídeň, či Dubaj, Singapur a Hongkong.

Většina kolegů z investičního týmu v minulosti pracovala v mezinárodním prostředí v institucích jako jsou Goldman Sachs, J.P. Morgan, Credit Suisse, Erste. S hlubokými znalostmi evropského i světového trhu tak ONE FAMILY OFFICE zastřešuje potřeby s globálním dosahem pomocí lokální expertízy.

ONE FAMILY OFFICE mezinárodně investuje a plánuje investovat do akcií, dluhopisů, a jiných veřejně obchodovatelných cenných papírů, fondů a ETF, ale i do předních hedgeových fondů, private ekvity fondů, venture kapitálových fondů či nemovitostních a infrastrukturních fondů,

zejména pak v USA. Multi family office vstupuje i do individuálních privátních transakcí nebo investic v oblasti venture kapitálu, growth ekvity a IPO na zahraničních burzách nebo do individuálních tzv. trofejních nemovitostí.

Proč investovat globálně?

V posledních letech se zásadně změnila ekonomická mapa světa. Zejména v ČR a SR, ale i Německu, na kterém jsme kriticky závislí, se postupně zhoršuje ekonomická a politická situace. USA, Indie, SAE – zejména Dubaj, ale i země Latinské Ameriky (jako např. Mexiko, Brazílie) či Indonésie, Vietnam – jsou atraktivnější pro investory díky velikosti trhu, menší míře regulace, mladší populaci a jejímu vyššímu pracovnímu nasazení.

„Globální investování a mezinárodní mobilita majetku a bonitních osob jsou hlavními důvody, proč vznikl ONE FAMILY OFFICE. Zahraniční investoři k nám nepřicházejí a někteří postupně mizí. Peníze ve veřejných rozpočtech ubývají, logicky brzy přijde prudký růst zdanění bohatých. Peníze zde vydělané podnikáním a řádně zdaněné bude proto multi family office v zásadním rozsahu alokovat do zajímavých aktiv v zemích, které mají lepší ekonomické vyhlídky,“ říká Jaroslav Havel.

ONE FAMILY OFFICE proto aktivně vyhledává investiční příležitosti na globálním trhu. Preferuje nejúspěšnější investiční instituce s vynikající historií na trzích zejména v USA, ale i v Indii, v dalších vybraných asijských zemích anebo v Latinské Americe. Soustředí se na PE fondy, které dlouhodobě přinášejí výnosy okolo 20 % p. a. při poměrně vysoké jistotě. Spolu s partnery investuje do málo dostupných fondů, kde je potřeba min. kapitál 10–25 mil. USD na investici. Jedná se o příležitosti, kterým věří i investorská esa – W. Buffett, K. Griffin či B. Ackman.

Blíž Západu a světu

ONE FAMILY OFFICE se také prostřednictvím přímého zastoupení HAVEL & PARTNERS ve Frankfurtu nad Mohanem ještě více přibližuje zahraničním obchodním partnerům, globálním private ekvity a venture kapitálovým fondům, investičním a privátním bankám, family officům či dalším stakeholderům.

Díky zdejšímu zastoupení prostřednictvím přítomnosti Josefa Bouchala zde multi family office podpoří spolupráci s obchodními partnery OFO z Česka a Slovenska, kteří vyhledávají koinvestiční příležitosti na globálním trhu a mají zájem diverzifikovat své portfolio směrem na Západ. Zároveň přítomností ve Frankfurtu OFO zintenzivní kooperaci s mezinárodními fondy a zahraničními obchodními partnery, kteří naopak hledají příležitosti a koinvestice v Česku a na Slovensku.



ONE FAMILY OFFICE taktéž úzce spolupracuje s mezinárodními investičními bankami, zejména s nejvýznamnějšími švýcarskými, rakouskými a lichtenštejnskými privátními bankami. Zároveň má díky svému unikátnímu složení a provázanosti s největšími právníckými firmami ve střední Evropě možnost úzce spolupracovat s vybranými single family officem a multi family officem v ČR a nyní i v Německu, ale i v SR, Rakousku, Švýcarsku, severní Itálii, Spojených státech amerických či Dubaji.



Zleva: David Neveselý, Jaroslav Havel, Peter Bálint, Kateřina Zychová

MILIARDOVÁ RODINA. CHCEME INVESTOVAT JAKO NEJBOHATŠÍ ČEŠI, ŘÍKÁ JAROSLAV HAVEL

Jaroslav Havel oznámil svůj vstup do oboru správy majetku. Muž v čele největší české advokátní kanceláře spustil zkraje letošního roku spolu se třemi partnery ONE FAMILY OFFICE. V jeho nejužším vedení i poradním orgánu nechybí jména napojená na Wall Street či Silicon Valley.

ONE FAMILY OFFICE se plánuje zaměřit převážně na klienty s disponibilním majetkem přesahujícím deset milionů dolarů. Zatímco v nejužším vedení společnosti figuruje kromě Havla advokát David Neveselý, bývalý investiční manažer nejbohatšího Slováka Peter Bálint či investorka Kateřina Zychová, v poradním orgánu najdete ekonoma Vladimíra Dlouhého, startupového investora a podnikatele Andreje Kisku mladšího či bývalého generálního ředitele MallGroup Jakuba Štreščíka.

„Kvůli nedostatku kapitálu, týmu či znalostí má dnes v tuzemsku možnost bezlimitně investovat v zahraničí nejspíš jen do dvaceti rodin či bonitních jednotlivců. Věříme, že nyní mezi ně patří i náš ONE FAMILY OFFICE,“ říká Jaroslav Havel.

Co všechno je dnes Jaroslav Havel?
Jsem rozkročený do třech oblastí. Ta hlavní je samozřejmě skupina HAVEL & PARTNERS a různé společnosti, které kolem ní postupně vznikají, tedy poradenství. Druhá noha je ONE FAMILY OFFICE a spolu s ní i její investiční část, spravující majetek, který jsme zejména poradenstvím vydělali. A doufám, ještě vyděláme.

Jako třetí oblast si nechávám mediální skupinu Premium Media Group. Mezi všemi částmi je synergie a ve všech se věnujeme tomu, čím definujeme naše klienty, tedy nejchytřejší, nejúspěšnější, nejbonitnější a nejvlivnější lidi v Česku a na Slovensku s dobrou pověstí.

V tiskové zprávě k založení ONE FAMILY OFFICE zmiňujete, že systém pro správu majetku jste začali vytvářet už v roce 2012. Proč s ním přicházíte až teď?

Je to extrémně komplexní a unikátní koncept nejen na českém trhu. Navazujeme na to, co jsme se naučili v právu a daních, a především čerpáme z pozice, jakou si skupina HAVEL & PARTNERS za tu dobu vybudovala.

Vytvořit a poctivě se naučit všechny části, které ONE FAMILY OFFICE obsahuje – poradenskou, investiční i concierge – v takové kvalitě, jakou chceme, a vydefinovat všechny požadavky klientů a nejdříve se je naučit na nás a na našem majetku dalo opravdu spoustu práce a stálo stovky milionů korun.

Zmiňujete podíl HAVEL & PARTNERS na trhu. Jak významný je?

Ze stovky nejbohatších Čechů a Slováků jich obstaráváme třetinu. Pro někoho děláme výhradně, pro jiné pracujeme jen na některých věcech. Optikou top 100 korporací pracujeme pro 50 firem. Je ale nutné zmínit, že čím větší firma, tím robustnější interní oddělení právníků sama má.

Obdobný je ale náš podíl na trhu českých a slovenských miliardářů – opět asi třetina ze zhruba 900 osob. Mezi naše privátní klienty se řadí přes 250 převážně podnikatelských rodin. Když se podíváme přes tržby, zisky a přes počty klientů relativně k našemu trhu, má HAVEL & PARTNERS významně větší podíl než ostatní kanceláře ve vyspělých zemích Evropy a USA.

Kdo všechno dnes tvoří ONE FAMILY OFFICE?

V první řadě zakladatelé. Finančním investorem jsou společníci HAVEL & PARTNERS a je to i tým právníků, daňových a dalších poradců naší skupiny. Manažersky pak za nás já a David Neveselý, dále naši investiční partneři jako Kateřina Zychová, Petr Bálint, Michal Klučár a celý patnáctičlenný investiční tým.

ONE FAMILY OFFICE

Na další úrovni jsou to členové naší poradenské rady, kteří s námi často i investují nebo jinak spolupracují. Pak jsou to i další obchodní partneři, kteří už s námi v minulosti investovali či mají peníze jako koinvestoři ve stávajících projektech nebo projevíli zájem se s námi do budoucna v nějakých investicích spojit.

Nejsme asset manažeři, kteří mají své produkty a ty nabízejí třetím stranám. Jsme multi family office, kancelář pro více rodin i individuálních investorů pro jednotlivé projekty. Chceme být ale schopni zařídit všechno: ať už našemu investičnímu týmu rodina „svěř“ celý svůj majetek, tedy náklady i investiční strategie v rámci ONE FAMILY OFFICE, nebo jednotlivé koinvestice.

Kolik lidí přes vás investuje?

Počtem jednotlivých aktivních investic nakumulovaných za deset let to budou vysoké desítky lidí, včetně interních investorů – našich partnerů a kolegů.

Jsou to bonitní rodiny a jednotlivci, kteří samozřejmě často investují prostřednictvím svých firem či rodinných struktur. Obecně je na konci vždy česká nebo slovenská fyzická osoba, výjimečně cizinci.

Klienty máme od miliardářů přes lidi pracující v investičních skupinách či v bankovníctví a financích až po střední podnikatele, vrcholové manažery, lidi z poradenství nebo sportovce.

Ve správě máte aktuálně bezmála osm miliard korun, do konce roku však cílíte na jednu miliardu dolarů. Jak jí dosáhnete?

Ta částka odpovídá aktuální poptávce. Dosáhneme toho zpracováním aktuální poptávky a rozšířením investorů o pár pro nás atraktivních osob nebo rodin z hlediska jejich reputace a byznysového přínosu.

Na to potřebujeme přibližně dvanáct měsíců. Aktuální částku tvoří z velké většiny majetek zakladatelů a partnerů ONE FAMILY OFFICE, asi 20 procent jsou prostředky spolupracujících osob a firem.

V týmu najdeme špičkového krizového manažera Václava Nováka, ekonoma Vladimíra Dlouhého nebo startupového investora a podnikatele Andreje Kisku mladšího. Jak se vám povedlo je získat? HAVEL & PARTNERS jsme stavěli jako firmu od nuly. ONE FAMILY OFFICE jsme stavěli obráceně, od konce – jako bychom už spravovali onu miliardu dolarů či víc. I proto to tak dlouho trvalo.

Poradenskou část jsme začali budovat v roce 2001, privátní část poradenství v roce 2008, investiční od roku 2012 a concierge od roku 2016. Tým ONE FAMILY OFFICE jsme pak sestavovali po jedincích, ale často po celých už fungujících týmech.

Majetek klientů pak bude tato akciovka spravovat prostřednictvím svěřenských fondů?

Ne, nenutíme klienty do žádných struktur. Spolupracujeme většinou s partnery, kteří již mají svou strukturu pro správu a ochranu privátního majetku včetně nadačních či svěřenských fondů. Nás poptávají, abychom byli v radě jejich fondu a podíleli se na řízení.

„CHCEME BÝT SCHOPNÍ ZAJISTIT SERVIS PRO NÁŠ FAMILY OFFICE, JAKO KDYBYCHOM BYLI MAJETKOVĚ NEJBONITNĚJŠÍ ČI NEJÚSPĚŠNĚJŠÍ ČEŠI, A TO VČETNĚ BEZLIMITNÍ MOŽNOSTI INVESTOVÁNÍ V ZAHRAŇÍČÍ.“

V takových případech máme nastavené velmi individuální způsoby odměňování: hodinové odměny, success fees, podíly na úspěchu. Většina jiných family officů funguje tak, že má nějaký ceník, za který poskytuje určité do jisté míry komoditizované služby.

U nás to tak cíleně není, vše je na domluvě a umíme všechny podoby vzájemně výhodně spolupráce.

Do čeho tedy konkrétně investujete?

Dlouhodobě investujeme v oblasti pohledávek, private debts a distressed assets obecně, včetně nemovitostí. Teď jsme investice rozšířili o fondovou strukturu a investice v českých i zahraničních investičních fondech.

Přidali jsme také pasivní investice do nemovitostí: chceme být nově nositelem

kapitálu pro přední developery, s nimiž spolupracujeme a jsme schopni jim přinést kapitál od 100 do 500 milionů korun na jednotlivé projekty.

Pokud jde o cenné papíry, na místní burze moc neinvestujeme, od toho jsou tu jiní, stejně do dluhopisů, i zde máme spolupráce. Na mezinárodních trzích pak máme připravené investice do nemovitostí a private ekvity, venture kapitálových i hedgeových fondů, plus přímo do firem v těchto fondech anebo třeba při zahraničních IPO.

Sami pro sebe si řešíme i akcie, komodity, blockchain, kryptoměny. Prostě plný rozsah investování dle standardů velkých family officů v zahraničí.

Když zmiňujete české a zahraniční fondy – kolik procent si v nich obvykle berete?

V českých fondech chceme mít kontrolní minoritu v pozici general partner, to znamená pomalu upouštíme od čistě pasivního investování. Není to ale striktně dané. Vybíráme fondy, které by měly být schopné ročního zisku 12 procent a víc. I když máme někdy pozici general partner, majoritu vždy necháváme zakladatelům či managementu, ať jsou maximálně motivováni.

V čem tedy spočívá kontrola?

Chceme mít kontrolu nad právní a daňovou stránkou a chceme se aktivně podílet na marketingu a byznysovém developementu. To jsou věci, které jim zabezpečujeme za naši skupinu. Beru to tak, že jim tím ulehčujeme práci, a oni se můžou víc věnovat své primární činnosti.

Z kolika procent se na investicích do projektů vždy podílí ONE FAMILY OFFICE?

Pokud aranžujeme nějakou velkou investici, vždy do ní jako zakladatelé a partneři sami vkládáme nejčastěji kolem 15 procent. Může to být až 50 u menších investic nebo můžeme investici pokrýt úplně sami. Pokud chceme jít našim partnerům příkladem, musíme mít alespoň těch 15. U všech investic navíc musíme aktivně manažersky či poradensky být.

Jsou naopak investice, které si necháváte jen pro sebe?

Nezaměřujeme se na investice, které si úspěšný člověk může dělat sám. Typicky kapitálové trhy.

Příležitosti vidíme v tom, co by sami naši obchodní partneři dělat nemohli:



například jít za velkým developerem a alokovat do jednoho projektu 100 až 500 milionů korun, anebo do private ekvity či venture kapitálu, do USA či Indie, kam je třeba kapitál 10 až 20 milionů dolarů.

Letos se enormně koncentrujeme na zahraniční private ekvity fondy jako bezpečnou podobu diverzifikace ven z naší zkušené ekonomiky.

Proč?

Když se podíváme na české miliardáře anebo stomilionáře, většinou mají obrovskou alokaci v nemovitostech, nepoměrně oproti lidem z jiných států. Pak ve svém podnikání, občas v akciích a dluhopisech, ale extrémně podalokovaní jsou v oblasti globálních private ekvity fondů, hedgeových fondů a mezinárodních venture kapitálových fondů. Takže v první řadě za nimi jdeme s tím, co nemají.

Ze střednědobého a dlouhodobého pohledu považujeme za nutné diverzifikovat investice i do aktiv mimo Evropu. Trend stárnutí populace je skutečností a z modelů vyplývá, že okolo roku 2050 se budeme v Evropě pohybovat okolo poměru

dvou pracujících na jednoho seniora ve věku 65 let a více. To bude vytvářet obrovský tlak na veřejné rozpočty a jen málokterý politik bude ochoten proti vůli šedivých voličů prosazovat tolik potřebné reformy.

Pokud bude v tento moment český miliardář uzavřen v českém rybníku a typicky ještě v nemovitostech, je pravděpodobné, že bude zatížen rostoucí měrou nejrušnějších veřejnoprávních odvodů a regulací. Námi vytvářené nadační a holdingové struktury a skladba assets naopak umožňují maximální mezinárodní flexibilitu.

Proč čeští miliardáři v private ekvity nejsou?

Jednak mají tyto fondy dost vysoké minimální hranice vstupu, takže kvůli kapitálu, museli by do nich dávat obrovské částky. Za druhé je velmi složité vše načarovat a daňově a právně podchytit.

V jakém konkrétním fondu tedy jste?

Můžu zmínit fond, do kterého jsme spolu s našimi partnery uzavřeli první kolo financování před Vánoci, a to je softwarový fond Vista. Patří do první světové desítky

a zároveň je vedle Thoma Bravo nejznámější softwarový fond na světě.

Při představení ONE FAMILY OFFICE jste zmínil mezinárodní ambice – i to, že se shodují s ambicemi advokátní kanceláře.

Je pro nás extrémně zajímavá Dubaj, kde Peter Bálint dlouhodobě žije a má tam vazbu na místní byznysovou komunitu i na největší nekrálovský family office, který spravuje asi deset miliard dolarů. Číslo dvě je Frankfurt, bude to i pro HAVEL & PARTNERS jediná západní pobočka.

Není německý právní trh docela nepropustný?

My si s tamními kanceláři nebudeme konkurovat, naše kancelář zde bude zastoupením střední a východní Evropy. V Německu má řada subjektů, místních i mezinárodních, zájem s regionem CEE dlouhodobě spolupracovat, proto věřím, že jim to lépe umožníme.

Rozhovor byl zveřejněn na webu Forbes.cz a byl redakčně krácen.

DOKUD NÁS SMRT NEROZDĚLÍ SPOLEČNÉ JMĚNÍ MANŽELŮ A DĚDICTVÍ



**V PŘÍPADĚ SMRTI
JEDNOHO Z MANŽELŮ SE**

**NEJPRVE ŘEŠÍ OTÁZKA
VYPOŘÁDÁNÍ SPOLEČNÉHO
JMĚNÍ MANŽELŮ, AŽ PAK
SE ŘEŠÍ, JAK SE ROZDĚLÍ
MAJETEK Z POZŮSTALOSTI
MEZI DĚDICE.**

Snoubenci si v den svatby slibují (jak sami sobě, tak tomu druhému), že spolu budou žít šťastně až do smrti. Co se děje poté, když daný slib skutečně dodrží? Smrt jednoho z manželů pak pro druhého z páru vedle osobních a emočních dopadů přináší zásadní změny i v právní a majetkové sféře.

Uzavřením manželství stvrzujete nejen společnou lásku a závazek být spolu v dobrém i zlém, v nemoci i ve zdraví, v bohatství či chudobě, ale tímto okamžikem vzniká zároveň i společné jmění manželů (SJM). Jeho součástí je vše, co jste získali (oba nebo i jen jeden z manželů) za trvání manželství, vyjma několika skupin výjimek.

Mezi tyto výjimky patří např. darované či zděděné věci – pokud tedy manžel zdědí po tetičce vilu v Praze na Ořechovce, pak tato nemovitost do SJM nespadá. Dále se do SJM neřadí ani věci sloužící osobní potřebě (třeba oblečení, boty, hygienické potřeby atd.), nebo to, co nabyl jeden z vás právním jednáním vztahujícím se k jeho výlučnému vlastnictví (tzv. transformace – typicky, když jeden z manželů prodá věc, kterou zdědil). Pozor, součástí SJM naopak ale už je zisk z výhradního majetku jednoho z manželů.

Toť na první pohled jednoduchá zákonná díkce, v praxi však vyvstává celá řada problémů ohledně SJM a aplikace těchto pravidel na konkrétní situace. Např. zmiňovanou otázku zisku z výlučného vlastnictví jednoho z manželů dosud judikatura spolehlivě nevyřešila. Není tedy jisté, jestli je ziskem, který se má stát součástí SJM, např. rozdíl mezi inkasovaným nájemným z výlučného bytu a vynaloženými náklady na tento byt (ostatně obtížné by bylo také určit, k jakému momentu by se měl výpočet provést). Jisté ani není, zda se součástí SJM má stát třeba i zvýšení hodnoty výlučného majetku v průběhu manželství či aktivní rozdíl mezi náklady na pořízení výlučné věci a částkou utrženou v průběhu trvání SJM za její prodej. Již jen samotné stanovení toho, co se bude vypořádávat jako SJM, tedy přináší v praxi řadu problémů a praktických těžkostí, a to právě i v případě případného řízení o pozůstalosti.

**JAK SE NAKLÁDÁ SE JMĚNÍM
ZESNULÉHO MANŽELA,
OVLIVNÍ NEJEN TO, JESTLI
JSTE JAKO MANŽELÉ
NĚJAKÝM ZPŮSOBEM
MODIFIKOVALI ČI DOKONCE
ELIMINOVALI SPOLEČNÉ
JMĚNÍ, ALE VLIV BUDE MÍT
I TO, ZDA ZESNULÝ MANŽEL
SEPSAL ZÁVĚŤ.**

Nejprve SJM, pak dědictví

Ač to může znít poněkud zvláště, principem SJM je to, že každou majetkovou hodnotu vlastníte oba s manželem či manželkou celou, matematicky vyjádřeno ze 100 %. To je zásadní rozdíl proti podílovému spoluvlastnictví, kde se spoluvlastníci musí dělit o celek tak, aby součet všech podílů dal 100 %.

V případě smrti jednoho z manželů se pak v řízení o pozůstalosti přednostně nejprve řeší otázka vypořádání SJM, tedy primárně, co do SJM vůbec patří, a sekundárně, co ze SJM připadne na pozůstalého manžela, a bude se tak dělit mezi dědice. Je to logické, zesnulý manžel sice vlastnil celé SJM, ale totéž platí i o manželovi pozůstalém.

Dědictví Boháčových

Postup si můžeme prakticky ukázat na jednoduchém případě rodiny Boháčových. Pan a paní Boháčovi jsou manželé, mají spolu

dvě děti. Neuzavřeli žádnou SJM modifikující smlouvu ani nesepsali závěť pro případ smrti. Pan Boháč bohužel náhle zemře.

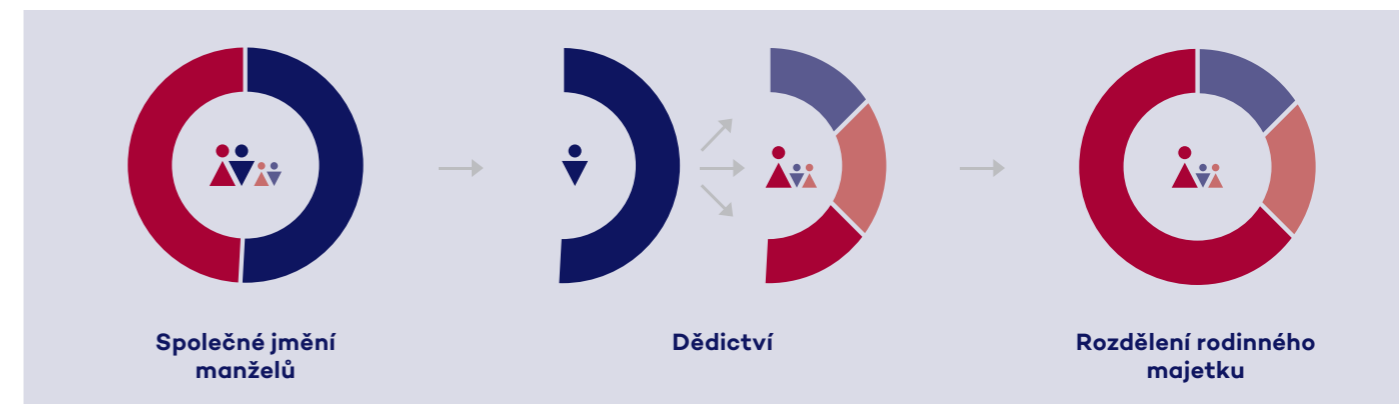
Vypořádání majetku se bude v takovém případě řešit čistě podle zákonných pravidel. Pokud případ nebudeme komplikovat žádnými v úvahu přicházejícími zádrhely typu vnosů z výlučného majetku do SJM či naopak, disparitou podílů na SJM, ani výlučným majetkem pana Boháče, majetek manželů se v první fázi (vypořádání SJM) rozdělí na poloviny. Manželce tak připadne polovina SJM a polovina připadající na pana Boháče půjde dál do řízení o pozůstalosti. V jeho rámci se pak tento díl rozdělí rovným dílem mezi dědice první třídy, kterými jsou právě manželka a děti. Ve výsledku tak paní Boháčová získá 4/6 celkového majetku a každému z obou dětí připadne 1/6 z celku.

V případě smrti jednoho z manželů se ale můžeme setkat s různými variantami právních majetkových konstelací, resp. i kombinacemi variant. Jak bude naloženo se jměním zesnulého manžela, ovlivní nejen existence a druh modifikační smlouvy, ale také pořízení pro případ smrti (typicky závěť) či pokyny zůstavitele, jak má být naloženo s jeho majetkem, popř. konkrétní majetkovou hodnotou pro případ jeho smrti.

Z právního hlediska pak ani není relevantní, zda spolu manželé v době úmrtí jednoho z nich udržovali společnou domácnost, či obecně, jak vypadal jejich vztah. Zásadní je samotná existence manželství a forma manželského majetkového režimu. Nicméně si lze zcela jistě představit, že kvalita vztahu mezi manžely bude hrát zásadní roli při sepisování závěti.

Modifikační smlouva a závěť

Jak bylo již zmíněno, SJM lze již za života upravovat tzv. modifikační smlouvou. Manželé mohou společné jmění zúžit



o vybrané konkrétní či druhově určené položky, nebo naopak rozšířit (rovněž konkrétně či druhově), sjednat si režim oddělených jmění (což fakticky znamená, že SJM vůbec nevznikne nebo již nebude do budoucna existovat) či sjednat výhradu vzniku společného jmění ke dni zániku manželství. To vše má pak vliv rovněž na vypořádání pozůstalosti.

Z pohledu dědického práva patří manželé do první a druhé dědické třídy. Je zřejmé, že zákon poskytuje manželům v řízení o pozůstalosti jednu z nejsilnějších pozic. S výchozí pozicí pozůstalých ale může zásadním způsobem zamíchat právě závěť. Bez řádné úvahy a potřebných informací přitom můžete závěti dosáhnout výsledku, který jste ani nezamýšleli.

Například pokud nechcete v závěti řešit majetek jako celek, ale jen jeho část (např. nemovitý majetek), je následné řízení o pozůstalosti řešeno jak podle dědických tříd a zákonných pravidel, tak podle sdělené vůle zůstavitele. V kombinaci s existencí SJM (v zákonném či smluvně upraveném, ale nezrušeném režimu) pak jde leckdy o poměrně komplikovanou záležitost, kdy vznikají nefunkční „spoluvlastnická společenství“ na nemovitosti, která vedou k dalším sporům.

Pro řízení o pozůstalosti je třeba přihlížet a respektovat vůli zůstavitele, tedy jeho pokyny či přání, jak se má s majetkem nakládat. To může poměrně zásadně

komplikovat a limitovat řešení dělení majetku mezi dědice i v situaci, kdy je mezi nimi shoda (mají-li jinou představu o rozvrhu majetku než zůstavitel).

V takovém případě může paradoxně SJM pomoci. Dohoda dědiců s pozůstalým manželem (který může a nemusí být zároveň jedním z dědiců) o vypořádání SJM jako jeden z možných způsobů (dalším je rozhodnutí soudu, není-li mezi dědici shoda) vypořádání SJM v řízení o pozůstalosti skýtá určitý prostor pro dohodu dědiců o majetkovém uspořádání.

V rámci vypořádání SJM se totiž uplatňují obecná pravidla pro vypořádání dle občanského zákoníku. Ani v řízení o pozůstalosti není proto vyloučeno např. uplatnění disparity podílů na SJM, kterou je možno na základě dohody dědiců a pozůstalého manžela určit, že podíl zesnulého manžela na SJM je větší či menší než 50 %, a které konkrétní majetkové položky budou předmětem dělení mezi dědice v další fázi.

V této souvislosti je vhodné zmínit, že oproti vypořádání SJM (např. v souvislosti s rozvodem) zákon nicméně neumožňuje při vypořádání SJM v řízení o pozůstalosti rozhodnutím soudu zohlednit nosy z vylučného majetku jednoho z manželů do SJM.

Myslete dopředu

Je tedy zřejmé, že byt zákon obsahuje jak pravidla pro rozsah SJM, tak i pro jeho

vypořádání v případě jeho zániku smrtí, i pro tyto případy platí, že jejich aplikace v konkrétních případech může způsobit řadu nejasností a problémů.

Ty se mohou objevit nejen v případě, kdy jste jako manželé spoléhali na neutuchající lásku a pouze základní zákonnou úpravu a SJM jste nijak nemodifikovali, popř. jste ani nepořídili o svém majetku závěť, ale i v případě opačném. Z praxe je nám známa řada případů ne zcela ideálních formulací modifikačních smluv (typicky zúžení SJM o vybrané, druhově určené položky), tak i případy nikoli ideálních závětí.

Není pak vyloučen zrod poměrně komplikovaného případu nejen pro notáře, ale i pro samotné účastníky řízení o pozůstalosti včetně pozůstalého manžela, který mnohdy přeroste v mnohaleté spory.

Je tedy zcela namístě mít preventivně pod kontrolou jak rozsah SJM (modifikační smlouvou na míru), tak pravidla dědění (např. správně pojatou závěť). V mnoha ohledech to pak ulehčí náročné situace milované manželce či manželovi ve chvíli, kdy přijde o vás jako životního partnera.

Klíčové kontakty



DAVID NEVEŠLÝ | PARTNER

Řídí tým zaměřený na služby privátním klientům. Specializuje se na komplexní právně-daňové poradenství v souvislosti s plánováním následnictví a otázkami strategického řízení rodinných firem. Zaměřuje se na správu, držbu a právní ochranu rodinného majetku, zejména na oblast trustového práva, dědického práva či problematiku rodinných holdingů a lokálních i zahraničních nadací a trustů.

JÍŘÍ KUNÁŠEK | PARTNER

Spoluvede skupinu pro oblast dědického práva. Privátním klientům nabízí komplexní právní poradenství související s ochranou a správou osobního a rodinného majetku, privátních aktiv a s mezigeneračním transferem kapitálu. Zastupuje klienty u rozsáhlých a komplikovaných dědických sporů a jejich narovnání. Podílel se na budování specializované skupiny zaměřené na rodinné majetkové právo.



VERONIKA BOČANOVÁ | VEDOUČÍ ADVOKÁTKA

Spoluvede tým pro oblast rodinného práva a v tomto oboru má více než 20letou praxi. Nabízí komplexní právní služby v souvislosti s manželstvím a rodičovstvím. Specializuje se na nastavení podmínek péče o děti, řešení problematiky vyživovací povinnosti, manželské majetkové právo, správu majetku nezletilých dětí nebo právní zastoupení v opatrovnických řízeních či rozvodech.

Diamanty v krajích Příklady, které táhnou

Pracujeme pro klienty ze všech regionů a víme, že zde působí mnoho firem, které uspěly i za hranicemi a dál šíří dobré jméno ČR po celém světě. Rozhodli jsme se s HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE proto jako partneři podpořit ocenění Diamanty českého byznysu, které vyzdvihuje příběhy úspěchů takových společností.

„Jsem přesvědčený, že v Česku v regionech existuje mnoho úspěšných firem, které mohou být vzorem svému okolí, ale nemají takovou publicitu, jakou by si zasloužily. Žebříček Diamanty českého byznysu je možností, jak příběhy těchto úspěšných podnikatelů sdílet. Proto jsme podpořili znovuoživení tohoto ocenění po pandemické pauze a stali jsme se jeho partnerem,“ vysvětluje řídící partner HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE Jaroslav Havel.

Základem žebříčku Diamanty českého byznysu je hodnocení ekonomických kritérií (nárůst tržeb, nárůst aktiv, ROE a běžná likvidita) a krajské hodnocení, která dávají dohromady takzvaný Diamantový index. V každém kraji je na základě toho sestaven žebříček a ocenění získají tři nejlepší společnosti.

Organizátorem je společnost COT group, záštitu nad žebříčkem převzala mimo jiné i Hospodářská komora České republiky.

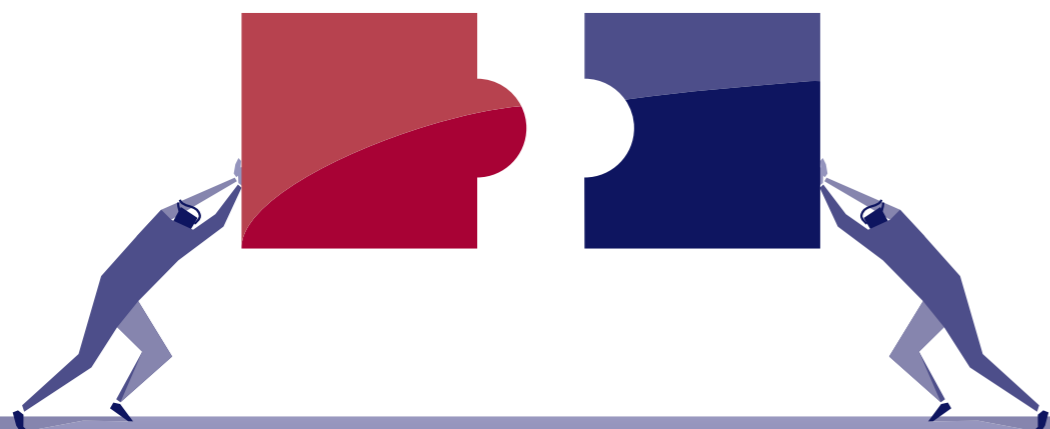


Základní Diamantový žebříček v letošním roce doplnila ještě krajská Síň slávy. „Chtěli bychom zdůrazňovat i nefinanční aspekty podnikání. Ocenění a uznání si zaslouží i firmy, které naplňují podstatu odpovědného podnikání s důrazem na ekologickou stránku produktů a služeb, udržitelnost hodnot v čase, mají zásluhu na rozvoji tradičních odvětví a postupů výroby, udržení řemesla a podpoře rozvoje regionu,“ říká Eva Frindtová, spoluzakladatelka a jednatelka COT group.

Za těmi nejlepšími se vydáme přímo do krajů. Ocenění získávají firmy na slavnostních setkáních od dubna do října v šesti regionech – v Brně (pro kraje Zlínský, Jihomoravský a Vysočina), Plzni (Plzeňský a Jihočeský), Karlových Varech (Karlovarský a Ústecký), Pardubicích (Liberecký, Královéhradecký a Pardubický), Olomouci (Moravskoslezský a Olomoucký) a Praze (Praha a Středočeský).



S KÝM NÁS ÚSPĚCH SPOJUJE



Součástí firemní filozofie HAVEL & PARTNERS je koinvestovat s klienty a dále podporovat jejich projekty, pokud se naskytne vhodná příležitost. Prostřednictvím společnosti zřízené pro účely správy našeho soukromého kapitálu vydělaného za léta působení v advokacii společně naši kanceláře a ONE FAMILY OFFICE investují do řady projektů a fondů z různých perspektivních oblastí, včetně zemědělství či nástupnictví. V minulosti jsme investovali také do několika private ekvity a zejména venture kapitálových fondů, díky čemuž se nepřímo podílíme na podpoře růstu a rozvoje více než stovky firem, včetně startupů, a to v České republice, na Slovensku i v zahraničí.

VERDI PODFOND FAREM VERDI SICAV A.S.

Verdi fond farem je první fond na českém trhu umožňující kvalifikovaným investorům investovat do farem a zemědělské prvovýroby. Zemědělství je stabilní sektor, který nekoreluje s hospodářským cyklem a daří se mu i v době krize a vysoké inflace. Unikátnost fondu tkví v tom, že neinvestuje pouze do zemědělské půdy, ale zejména do farem na našem území s cílem jejich modernizace a dalšího rozvoje.

Ve druhém roce fungování si fond připsal zhodnocení přes 13% a od založení tak klientům přinesl výnos přes 15% p. a. Věříme, že zemědělství se stává opět trendovou oblastí, a to nejen díky většímu akcentu na lokálnost zemědělské výroby, ale i kvůli vlivu covidu, války a narušení dodavatelských řetězců. Klíčovou potřebou v tomto segmentu je v současnosti i řešení nástupnictví.

VERDI APEX PODFOND VERDI SICAV A.S.

Fond Verdi Apex investuje do předních mezinárodních hedge fondů, a nabízí tak jedinečný přístup do světa alternativních investic. Aktivně řízené hedge fondy využívají pokročilejší strategie pro obchodování a obvykle dosahují nadstandardního zhodnocení i v dobách, kdy se kapitálovým trhům nedaří.

Strategie fondu Verdi Apex je vhodně namixována tak, aby využívala vysoké výkonnosti některých typů hedge fondů a zároveň tlumila jejich volatilitu pomocí investic do kreditních fondů. Vybírané fondy mají jednak minimální korelaci mezi sebou, ale zejména pak prakticky nulovou až zápornou korelaci s akciovými trhy. Fond byl založen v březnu 2024 a cílí na výnos 12% p. a.



ILAVSKA VUILLERMOZ SCA SICAV RAIF

ILAVSKA VUILLERMOZ SCA SICAV RAIF je alternativní investiční firma lokalizovaná v Lucembursku a nově i v České republice, soustředící se na venture kapitálové investice v oblasti FinTechových a ClimateTechových startupů. Svým investorům zatím vydělala 25% net profit margin.

Založená byla v roce 2019 a k dnešnímu dni současné portfolio IVC zahrnuje 20 společností se čtyřmi jednoroční a již dva úspěšné exity. Investují a spolupracují se silnými manažerskými týmy z celé západní Evropy.



ADAX PODFOND FIREMNÍHO NÁSTUPNICTVÍ SICAV A.S.

ADAX je českým private ekvity fondem, který spojuje expertizu členů Regionální hospodářské komory a skupiny HAVEL & PARTNERS s investičními a řídicími zkušenostmi vedení fondu. Díky silné pozici akcionářů má fond zajištěný unikátní přístup k neveřejným nabídkám, bohaté síti kontaktů a k těm nejlepším profesionálům na trhu.

Za uplynulý hospodářský rok (1. 4. 2023–31. 3. 2024) dosáhl Adax fond firemního nástupnictví zhodnocení 15,45% u třídy A (od 1 mil. CZK). U třídy C, která byla poprvé emitována 1. 1. 2024, dosáhl zhodnocení hodnoty 22,41% (tato třída je určena investorům od 10 mil. CZK). Fond buduje sektorově diverzifikované portfolio českých a slovenských firem, kterým poskytuje nejen investice a know-how, ale také globální obchodní příležitosti.

Strategií ADAX Fondu firemního nástupnictví je identifikace, akvizice a rozvoj malých a středně velkých ziskových společností, které čelí výzvě nástupnictví. Fond se zaměřuje na odkup firem od stávajících majitelů, kteří do fondu zároveň sami reinvestují až 25% kupní ceny a nadále se podílejí na chodu firmy.

Adax se aktivně podílí na modernizaci a expanzi investovaných společností, s cílem zajistit jejich dlouhodobou prosperitu a konkurenceschopnost. Strategie zahrnuje také řešení specifických výzev, jako jsou optimalizace struktury, rozvoj nových obchodních kanálů nebo inovace produktů a služeb.

PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKČÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

Za uplynulých 18 let jsme se podíleli na realizaci 870 transakcí nejen v oblasti fúzí, akvizic, prodejů a restrukturalizací. Jejich celková hodnota převyšuje částku 850 miliard korun. Přinášíme vám přehled těch nejvýznamnějších za poslední období.

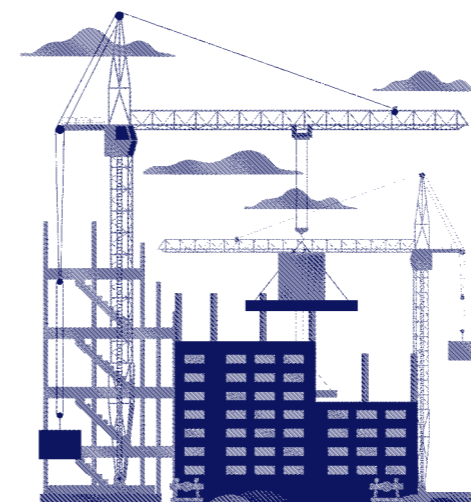


GEVORKYAN

Vstup společnosti na hlavní trh pražské burzy a na bratislavskou Burzu cenných papírů

Po vstupu na trh START Burzy cenných papírů Praha v roce 2022 jsme následně v roce 2023 pomohli jako právní poradci se vstupem společnosti GEVORKYAN a.s., evropského lídra v oboru práškové metalurgie, mezi „blue chips“ na hlavní Prime trh pražské burzy. Tržní kapitalizace činila 4,5 mld. Kč. Jednalo se o první případ přestupu mezi trhy START a Prime v historii. Gevorkyan je výrobcem kovových součástek mimo jiné do aut, nářadí, zámků nebo například zahradní techniky. Gevorkyan následně v únoru 2024 pokračovala dále vstupem na Burzu cenných papírů v Bratislavě formou duálního listingu.

Poradenským a právním partnerem společnosti při všech těchto krocích je dlouhodobě právní tým HAVEL & PARTNERS ve složení partner Jan Topinka, vedoucí advokát Martin Stančík a advokátka Kristína Saktorová.



SEKYRA GROUP

Akvizice zbývajících pozemků pro Smíchov City od Českých drah

Pomáhali jsme právním poradenstvím developerské společnosti Sekyra Group při akvizici zbývajících pozemků v okolí smíchovského nádraží v Praze od společnosti České dráhy. Na pozemcích již vyrůstá rozsáhlý projekt Smíchov City, v němž by po dokončení mělo nově žít a pracovat zhruba 12 tisíc lidí. Transakce se svou celkovou kupní cenou zařadila mezi největší na tuzemském trhu v roce 2023.

NETRISK GROUP

Fúze online srovnávacích platforem s Bauer Media Group

Zastupovali jsme mediální skupinu Netrisk Group při transakci se středoevropským přesahem, a to při fúzi online srovnávacích platforem (v České republice se v rámci Netrisk Group jednalo o Klik.cz a Porovnej24.cz) s Bauer Media Group.

Právní poradenství vedl partner Jan Koval a podíleli se na něm i vedoucí advokátka Silvie Király a senior advokát Peter Košecký a obnášelo od detailní due diligence lokálních entit až po poradenství při přípravě transakční dokumentace a regulačních souhlasů v obou zemích.

Celá skupina by po dokončení transakce měla oslovovat zhruba 80 milionů potenciálních zákazníků v regionu střední Evropy, konkrétně v České republice, na Slovensku, v Polsku, Rakousku, Maďarsku a Litvě.

REMAQ

Poradenství v souvislosti s prodejem skupině Orlen

Pro klienta jsme zajišťovali prodej stoprocentní majetkové účasti na společnosti REMAQ, významném recyklátorovi plastů v Česku, petrochemické skupině Orlen Unipetrol. Skupina, která deklaruje snahu být do roku 2050 emisně neutrální, akvizicí vstoupila do nového segmentu, jímž je nakládání s odpady.

Komplexní transakční poradenství při prodeji vedl specializovaný M&A tým kanceláře ve složení partner Jan Koval, counsel Robert Porubský a senior advokát Ivo Skolil. Transakce byla po řízení před Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže vypořádána v roce 2023.

SEED STARTER ČESKÉ SPOŘITELNY

Právní poradenství při vstupu nového investora do Investown Technologies

Zastupovali jsme klienta, společníka Investown Technologies, při vstupu nového investora do této společnosti, která provozuje online aplikaci pro crowdfunding na nemovitostní projekty.

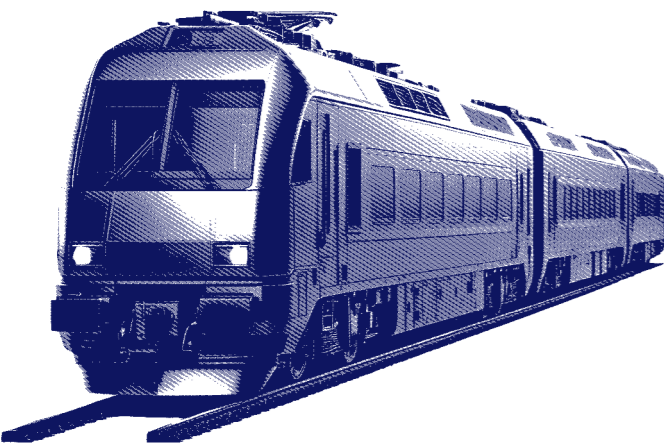
Pro Seed Starter se při transakci postarali o poradenství a vyjednávání smluvní dokumentace partner Jaroslav Baier, vedoucí advokát Josef Bouchal a koncipient Pavel Gapeev. Podíl v Investown Technologies získala společnost Finbus, která se zabývá reálním developmemtem.

Investown byl první investicí fondu Seed Starter České spořitelny zaměřeného na investice do venture kapitálu. Investown se zaměřuje na crowdfunding do nemovitostí, resp. developerských projektů, a v současné době má přes 90 tisíc registrovaných uživatelů.

→ LUIGI'S BOX

Právní asistence technologické společnosti při akvizici jejího konkurenta

Skvělým příkladem koordinace české a slovenské VC praxe naší kanceláře byla naše právní asistence slovenské společnosti Luigi's Box při koupi jejího českého konkurenta Persoo. Šlo o jednu z mála transakcí, při níž došlo k tržní konsolidaci mezi dvěma startupy. V tomto případě v oblasti personalizovaného vyhledávání a doporučování produktů pro e-shopy. Poradenský tým, jehož členy byli vedoucí advokát Josef Bouchal, advokátka Kristína Saktorová a koncipient Róbert Košala, vedl partner Jaroslav Baier.



←

INTEGRAL VENTURE PARTNERS

Vstup do joint venture ohledně výrobce železničních sedadel

Pro klienta, maďarský investiční fond Integral Venture Partners, jsme zajišťovali vstup do společného podniku (joint venture) s investiční skupinou Genesis, který se týkal společnosti Borcad. Ta již přes 30 let vyrábí sedadla a interiérové vybavení do osobních vlaků, od regionálních po luxusní dálkové soupravy. Klientovi pomohl při vytvoření společného podniku specializovaný M&A tým kanceláře ve složení partner Václav Audes a senior advokát Ivo Skolil.



→ AMPHENOL

Akvizice jedné z divízi průmyslové společnosti ABB

Pro klienta, americkou korporaci Amphenol, která je předním světovým výrobcem konektorů, jsme pracovali na významné mezinárodní poradenské transakci. Jednalo se o akvizici jedné z divízi (industrial plugs & sockets manufacturing) společnosti ABB, předního dodavatele digitálních technologií pro průmysl.

Právní poradenství, o které se postarali partner Marek Lošan, counsel Robert Porubský a vedoucí advokát Josef Bouchal, zahrnovalo vyjednávání a uzavření rozsáhlé smluvní dokumentace zajišťující převod části závodu, jenž byl tvořen složkami ABB napříč celou Evropou, včetně převodu zaměstnanců a práv duševního vlastnictví.

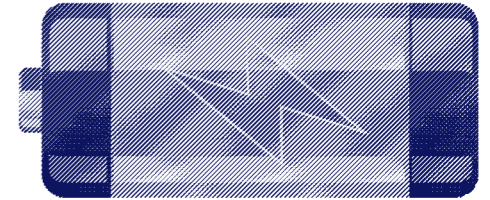
→

SYNCHRONICITY FILMS

Poradenstvo pri natáčaní seriálu na Slovensku na motívy známej knihy

Podieľali sme sa na komplexnom právnom poradenstve producentovi aj financujúcej banke pri natáčaní jednej z najväčších produkcií na Slovensku za posledné roky – šesťdielneho seriálu podľa knižnej predlohy The Tattooist of Auschwitz.

Poradenstvo, ktoré viedol partner Štěpán Štarha a nemalou mierou sa na ňom podieľali senior advokát Róbert Gašparovič, advokát Adam Kližan a koncipientka Petra Kováčechová, zahŕňalo revíziu produkčnej zmluvy medzi našim klientom, anglickým producentom a slovenskou produkčnou spoločnosťou, okrem iného s ohľadom na právo duševného vlastníctva. Revidovali sme tiež a upravovali kompletnú zmluvnú dokumentáciu týkajúcu sa zabezpečenia natáčania na Slovensku, napríklad zmluvy s hercami, členmi štábu, lokačnej zmluvy a ďalšej zmluvnej dokumentácie. Okrem toho sme sa podieľali na zabezpečení úveru, poskytnutého na filmový projekt financujúcou bankou, a využití podpory z Audiovizuálneho fondu SR.



↑

SLOVAK INVESTMENT HOLDING

Poradenstvo pri investícii do InoBat

Slovenská advokátska kancelária HAVEL & PARTNERS, konkrétne tím v zložení partnerov kancelárie Ondreja Majera, Jaroslava Baiera a advokátky Kristíny Saktorovej radil slovenskej štátnej akciovej spoločnosti Slovak Investment Holding (SIH). Tá sa stala významným investorom do spoločnosti InoBat, ktorá sa zameriava na výskum, vývoj a výrobu batérií do elektrických vozidiel.

SIH investične podporila spoločnosť InoBat v rámci investičného kola série C sumou vo výške 12 miliónov eur, teda približne 303 miliónov Kč. Investícia bude v plnej výške uplatnená na Slovensku, konkrétne vo vývojovom centre a výrobnom závode spoločnosti vo Voderadoch v trnavskom okrese.

→

LEAD VENTURES

Poradenstvo pri investícii do startupu CloudTalk

Pri jednej z najväčších venture kapitálových investícií v histórii Slovenska asistoval aj slovenský tím našej kancelárie. Išlo o právne poradenstvo maďarskej venture kapitálovej a private equity spoločnosti Lead Ventures pri jej investícii prostredníctvom fondu Enter Tomorrow Kočkázati Tókealap do slovenského startupu CloudTalk, ktorý pôsobí v oblasti cloudových riešení pre call centrá.

Lead Ventures bola jedným z dvoch vedúcich investorov pri investičnom kole série B v celkovej výške 26 miliónov eur. Na investícii sa celkovo podieľalo 6 investorov zo 4 krajín (Nemecko, Holandsko, Maďarsko a Česko). Právne poradenstvo zahŕňalo due diligence vrátane zahraničných jurisdikcií, štruktúrovanie a vyjednávanie transakčnej dokumentácie ako aj closing celej transakcie. Za slovenskú kanceláriu HAVEL & PARTNERS ho viedli partner Ondřej Majer a senior advokát Peter Košecký.

→

IMMOFINANZ

Predaj nákupného centra Shopping park ARKADIA v Trnave

Ako právny poradca spoločnosti IMMOFINANZ Services Slovak Republic, ktorá je súčasťou významnej rakúskej realitnej skupiny IMMOFINANZ, sme túto spoločnosť zastupovali pri predaji nákupného centra Shopping park Arkadia v Trnave spoločnosti DELTA Consult.

Na poradenstve, ktoré spočívalo najmä v asistencii pri právnej previerke kupujúceho, intenzívnych rokovaniach s protistranou a príprave a uzavretí súvisiacej transakčnej dokumentácie, sa za našu kanceláriu podieľali najmä partner Ondřej Majer a senior advokát Peter Košecký.

Z CHALUPY DO MĚSTA NEBO SOUSED SOUSEDŮVI PŘIPRAVTE SE NA SDÍLENÍ ELEKTŘINY

Novela energetického zákona, tzv. Lex OZE II, má od července 2023 v Česku zavést komunitní energetiku. Co tato změna přinese? Možnost sdílet elektřinu třeba s rodinou, mezi sousedy nebo i v rámci obce, která může posílat elektřinu například do školy nebo dalších obecních budov. Jak prakticky na to?

**DÍKY LEX OZE II BUDE
MOŽNÉ SDÍLET ENERGIE
VYROBENÉ Z VLASTNÍCH
ELEKTRÁREN S JINÝMI
OSOBAMI.**

Již 1. července 2024 má nabýt účinnosti stěžejní energetické téma – sdílení elektřiny, které má být výrazným krokem k decentralizaci a energetické soběstačnosti. Nelze ale vyloučit, že sdílet elektřinu bude nakonec fakticky možné až později v průběhu léta. Důvodem je potřeba dalších kroků navazujících na novelu (např. schválení Řádu datového centra ze strany Energetického regulačního úřadu), jež jsou pro hladké započítání sdílení elektřiny nezbytné.

Co je sdílení elektřiny?

Princip sdílení elektřiny je jednoduchý. Každý subjekt, jenž ve své výrobě elektřinu (např. střešní FVE) vyprodukuje elektřinu, má možnost ji sdílet do jiných odběrných míst, a to ať už jste fyzická osoba, podnikatel nebo právnická osoba. Můžete tak sdílet vyrobenou elektřinu sami se sebou, v rámci společenství nebo třetím osobám (např. si můžete poslat elektřinu na jinou svou nemovitost, sdílet ji se širší rodinou, se sousedy, v rámci firmy s více pobočkami atd.).

Pokud vyrábíte elektřinu, máte možnost volby, komu a za jakých podmínek budete svoji vyrobenou elektřinu sdílet, zda ji budete sdílet zdarma, nebo ji budete sdílet úplatně. Celý proces sdílení má být administrativně nenáročný, výhodou má být zejména odbourání administrativní zátěže jak na straně dodavatele, tak odběratele.

Sdílet elektřinu lze z malých výroben na střeše rodinného domu, ale i velkých výroben na střeše průmyslových hal anebo pozemních instalací. Ovšem s tím rozdílem, že menší výrobní elektřiny s instalovaným výkonem do 50 kW, které nebudou elektřinu vyrábět k podnikatelským účelům, tj. např. všechny FVE na střeše běžného rodinného domu, jsou osvobozeny od nutnosti získat k výrobě elektřiny licenci.

Při sdílení elektřiny máte také, ať už jako výrobci, tak i jako příjemci, právo využívat distribuční a přenosovou soustavu. To umožní sdílení elektřiny i na dálku – například z vašeho domu na chatu v jiném kraji. Za zajištění přenosu této elektřiny ale budete nadále povinni platit regulovanou cenu za distribuci elektřiny.

Energetický regulační úřad nicméně pracuje na koncepci nového tarifního systému a nových distribučních sazeb a nezbývá tedy než doufat, že k tomu skutečně dojde a dalším výrazným a logickým motivačním nástrojem, proč elektřinu vyrábět a sdílet, budou zvýhodněné distribuční sazby pro sdílenou elektřinu.

Jak to funguje?

Sdílení elektřiny by mělo probíhat v reálném čase, resp. v 15minutových intervalech. Sdílet elektřinu přitom je možné pouze z předávacích míst a do odběratelských míst s instalovaným průběhovým měřením, které je schopné získávat údaje o vyrobené nebo spotřebované elektřině právě v uvedených 15minutových intervalech. V tomto intervalu je zároveň nutné také vyrobenou elektřinu v odběrném místě spotřebovat. Prozatím tedy není možné vyrobit si elektřinu do zásoby (bez využití vlastní baterie). Nemůžete tedy například dodat elektřinu do sítě ráno a čerpat „svou“ elektřinu ze sítě večer či si v létě „odkládat“ vyrobenou elektřinu na zimu.

Již nyní může každý, kdo hodlá využít právo na sdílení elektřiny, požádat svého provozovatele distribuční soustavy o instalaci průběhového měření. Provozovatel distribuční soustavy je povinen ve lhůtě 3 měsíců ode dne podání žádosti zajistit instalaci. V případě odběrných míst bez výrobní elektřiny nebo odběrných míst s výrobní elektřinou s instalovaným výkonem do 50 kW bude instalace a následná údržba provedena na náklad provozovatele distribuční soustavy.

Pro zpracování velkého množství dat, které s sebou sdílení elektřiny přináší, a faktickou možností fungování celého systému, bylo založeno Elektroenergetické datové centrum. Právě na schválení Řádu datového centra Energetickým regulačním úřadem je pak nehlédě na dřívější nabytí účinnosti novely energetického zákona navázáno faktické umožnění sdílení elektřiny.

Pokud chcete sdílet elektřinu, je třeba také u Elektroenergetického datového centra zaregistrovat přiřazení vašich předávacích míst do skupiny sdílení, a to včetně registrace přiřazení způsobu alokace sdílené elektřiny, tedy způsobu rozdělení vyrobené elektřiny mezi odběratele v rámci dané skupiny. Registrace bude provádět datové centrum bez poplatku. Každé předávací či odběrné místo bude ovšem možné přiřadit pouze do jedné skupiny sdílení bez ohledu na to, zda se jedná o sdílení mimo společenství nebo ve společenství.

S kým lze sdílet?

Prakticky s kýmkoli – možnosti sdílení elektřiny lze rozdělit do čtyř základních skupin – sdílení mezi vašimi vlastními předávacími či odběrnými místy (neboli sám se sebou); sdílení s třetí osobou; sdílení v rámci společenství a sdílení v rámci jedné společné hlavní domovní pojistkové (kabelové) skříně.



KAŽDÝ SUBJEKT, JENŽ VE SVÉ VÝROBNĚ ELEKTŘINY (NAPŘ. STŘEŠNÍ FVE) VYPRODUKUJE ELEKTŘINU, MÁ MOŽNOST JI SDÍLET DO JINÝCH ODBĚRNÝCH MÍST, A TO AŽ UŽ JSTE FYZICKÁ OSOBA, PODNIKATEL NEBO PŘÁVNICKÁ OSOBA.

Sdílení sám se sebou

Jako výrobce můžete sdílet elektřinu do různých svých předávacích míst bez ohledu na lokalitu v rámci České republiky. Můžete tedy elektřinu vyrobenou na střeše své chaty v jižních Čechách spotřebovat během týdne v pražském bytě. Celkově lze takto sdílet elektřinu z výrobní elektřiny až na dalších 10 předávacích míst. Do skupiny sdílení je možné totiž zařadit maximálně 11 předávacích míst včetně vyroben elektřiny. Pokud všechnu elektřinu nespoteřebujete, můžete nadbytky současně sdílet i s třetími osobami.

Sdílení s třetími osobami

Vyrozenou elektřinu můžete sdílet s třetími osobami – rodinou, přáteli či kýmkoliv jiným bez ohledu na lokalitu v rámci České republiky. Obecně jsou podmínky obdobné jako při sdílení elektřiny mezi vašimi předávacími / odběrnými místy, pouze s rozdílem, že za dodanou elektřinu můžete požadovat úhradu, kterou bude platit odběratel. Výše odměny není regulována a můžete si ji s odběratelem dohodnout, je tedy na vás, na jaké ceně se společně domluvíte, nebo jestli budete chtít třeba v rámci rodiny sdílet elektřinu zadarmo.

Sdílení v rámci společenství

Elektřinu bude rovněž možné sdílet v rámci společenství na to určených – jsou

to takzvaná energetická společenství nebo společenství pro obnovitelné zdroje. Elektrinu lze sdílet v rámci společenství opět zdarma, nebo za poplatek. Záleží zrovna na dohodě. Typicky může sdílení v rámci společenství například vypadat tak, že obec vyrábí elektřinu ve fotovoltaické elektrárně umístěné na dosud nevyužitých pozemcích a tu pak zdarma sdílí mezi svá další odběrná místa (školy, úřady apod.), případně obec může elektřinu za určitou částku posílat i mezi obyvatele obce.

Taková společenství formálně fungují jako právnické osoby s formou spolku, družstva nebo společnosti s ručením omezeným. Předmětem činnosti má být zejména výroba elektřiny, sdílení elektřiny a zajišťování energetických potřeb členů společenství. Primárním účelem společenství nemá být tvorba zisku, ale zajišťování energetických potřeb členů. Zákon proto v tomto případě omezuje rozdělení zisku a jiných vlastních zdrojů mezi členy na 33%; u spolků je pak rozdělení zisku nebo jiných vlastních zdrojů zakázáno úplně.

Z důvodu postupného zprovoznování a zdokonalování datového centra stanoví přechodné ustanovení novely energetického zákona, že v období do 30. června 2026 může skupina sdílení mezi předávacími místy ve společenství zahrnovat nejvýše 1 000 předávacích / odběrných míst nebo vyroben elektřiny, a to na souvislém

území správních obvodů nejvýše tří obcí s rozšířenou působností nebo na území hlavního města Prahy. Od 1. července 2026 by pro sdílení elektřiny v rámci společenství neměla být žádná územní ani množstevní omezení.

Sdílení v rámci bytových domů

Poslední možností sdílení elektřiny je v rámci jedné společné hlavní domovní pojistkové (kabelové) skříně. Jedná se zejména o situace, kdy se vyrobená elektřina z FVE na střeše bytového domu dodává obyvatelům bytového domu, tedy bez použití distribuční soustavy. Elektrinu lze takto sdílet úplatně i bezúplatně.

Vyplatí se to?

Ačkoliv primárním účelem sdílení elektřiny nemá být vytváření zisku výrobce elektřiny ani zlevnění elektřiny pro odběratele, nelze finanční stránku sdílení opomenout. Přeci jen to budou v konečném důsledku finanční důvody, které povedou většinu účastníků komunitní energetiky k zapojení se. Stejně otázkou tedy je – vyplatí se sdílet elektřinu?

Pokud výrobu elektřiny již máte, je sdílení přebytků výhodné téměř vždy. Pokud se chystáte teprve vybudovat výrobu elektřiny, determinuje výhodnost zejména výše investice do vlastní elektrárny a množství elektřiny, kterou jste schopni sdílet, resp. spotřebovat mimo výrobu

elektřiny a snížit tím své náklady na elektřinu, případně prodat elektřinu třetí osobě a realizovat zisk.

Při sdílení elektřiny „sám se sebou“ se ekonomická výhodnost skrývá v současném nastavení trhu, kdy se drobným výrobcům elektřiny zpravidla příliš nevyplatí dodávat elektřinu do sítě. Ceny za přímý prodej elektřiny do sítě jsou většinou minimální. Při přebytku energie (slunečné dny) dokonce výrobci často platí za dodání elektřiny do sítě. Při takovém nastavení je výrazně výhodnější elektřinu vyrobenou na střeše své víkendové chaty přes týden spotřebovat ve svém bydlišti anebo ji úplatně nasdílet s třetí osobou, než ji prodávat do sítě tak, jak to výrobci elektřiny činí nyní.

Vyrobíte-li více energie, než jste schopni sami spotřebovat, lze elektřinu sdílet s rodinou, přáteli nebo třetími osobami, a to už jako aktivní zákazník nebo v rámci společenství. V případě, že se strany chovají racionálně, může být takové sdílení výhodné pro výrobce i odběratele. Výrobce a odběratel si mezi sebou dohodnou cenu, která by se na základě tržních pravidel měla pohybovat ideálně mezi odměnou za dodání do sítě a tržní cenou elektřiny od běžných dodavatelů.

DAŇOVÉ PRÁVO

KDYŽ SE FINANČÁK ZEPTÁ MÁTE REKLAMU? A MOHLI BYCHOM JI VIDĚT?

Klíčové kontakty



JAN KOVAL | PARTNER

Má rozsáhlé transakční zkušenosti v odvětví energetiky. Mezi jeho klienty se řadí významní výrobci tepla a elektřiny, specializuje se i na smlouvy s dodavateli a odběrateli a komunitní energetiku. Má expertní zkušenosti z mnoha transakcí a projektů v oblasti obnovitelných zdrojů. Zabývá se právními audity, private ekvity, venture kapitálem či due diligence.

ROBERT PORUBSKÝ | COUNSEL

Ve své praxi se věnuje realizaci nejrůznějších energetických projektů z oblasti jak konvenčních energetických zdrojů, tak obnovitelných zdrojů energie, včetně výstavby a projektování energetických zdrojů. Je specialistou na akvizice a prodeje společností a energetickou regulaci, včetně obnovitelných zdrojů energie.



IVO SKOLIL | SENIOR ADVOKÁT

Poskytuje právní služby v souvislosti s akvizicemi a prodejem společností, zaměřuje se i na poradenství v oblasti energetického práva. Specializuje se na oblast obnovitelných zdrojů energie a nákupy a prodeje vyroben elektřiny z obnovitelných zdrojů energie.

Uplatňujete si náklady na reklamu ve firmě jako daňově uznatelný náklad nebo uplatňujete nárok na odpočet DPH? Možné to skutečně je, jak ale ukazují rozhodnutí Nejvyššího správního soudu, je nutné v takovém případě dbát na řádnou dokumentaci, abyste při daňové kontrole mohli prokázat, že se marketingové služby uskutečnily dle smlouvy. Jen faktura přitom nestačí.

FINANČNÍ SPRÁVA SE OPÍRÁ O ROZHODNUTÍ SPRÁVNÍCH SOUDŮ, KTERÉ KLADOU VYSOKÉ NÁROKY NA PROKAZOVÁNÍ DAŇOVÉ UZNATELNOSTI NÁKLADŮ ČI NÁROKU NA ODPOČET DPH ZA PŘIJATÉ MARKETINGOVÉ SLUŽBY.

Firmy vynakládají nemalé finanční prostředky na marketingové služby, přičemž mají za to, že k prokázání nároku na odpočet DPH či daňové uznatelnosti nákladů na takové služby stačí předložit správci daně fakturu, případně smlouvu, objednávku či předávací protokol.

Bohužel tyto důkazní prostředky představují pouze nezbytný základ, který v případě daňové kontroly nemusí v žádném případě stačit. Dle našich zkušeností je aktuální praxe a přístup správců daně velmi extenzivní a formalistický, a to i v měřítku ostatních OECD zemí.

V rámci daňových kontrol u nadnárodních korporací, u kterých jsme asistovali, lze jednoznačně konstatovat, že Česká republika a přístup naší daňové správy je aktuálně jedním z nejpřísnějších a že srovnatelné případy stran obsahu, částek a dokumentace, které v některé jiné členské zemi EU místní daňová správa akceptuje, nemusí akceptovat daňová správa v ČR.

Uvedme si pár příkladů z praxe, kdy na nedostatečnou dokumentaci a neprokázání uskutečnění reklamy podle smlouvy firmy doplatily. A to doslova, když si kvůli tomu následně nemohly uplatnit náklady na reklamu či marketing jako daňově uznatelný výdaj, případně uplatnit nárok na odpočet DPH. Finanční správa se při svém rozhodování totiž opírá o rozhodnutí správních soudů, které na daňové subjekty kladou poměrně vysoké nároky na prokazování daňové uznatelnosti nákladů (nároku na odpočet DPH) vynaložených na marketingové služby.

Ramena tíhu neunesla

Nejvyšší správní soud například posuzoval reklamu na motokrosových závodech v ČR i zahraničí. Firma zaplatila mimo jiné za logo umístěné na dresu závodního jezdce, které se mělo objevit na jeho levém a pravém rameni i na samotné motorce. Smlouvu na reklamu uzavřela firma na sezónu. Jezdec se však v průběhu ní zranil, a nemohl tak odprezentovat logo firmy dle smlouvy, která ovšem na tuto výjimečnou situaci nemyslela.

Úředníci následně zahájili daňovou kontrolu na DPH s tím, že firma neprokázala, že by přijala reklamní služby dle smlouvy. Firma se bránila, že i přes zranění jezdec nosil dres při rehabilitaci v posilovně, při návštěvě v bazénu, prezentoval logo i na závodech, na kterých z důvodu zranění nezávodil. Prokázala to dokonce precizní fotodokumentací a rovněž výsledky svědků

prokazovaly realizaci reklamního plnění. Bohužel správce daně ani krajský soud na tuto argumentaci neslyšel. Nejvyšší správní soud (NSS) sice následně dal firmě za pravdu, že se jí podařilo prokázat, že propagace i přes zranění jezdce probíhala, byť ne přímo na trati během závodů, i tak ale soud neuznal nárok na odpočet DPH, protože z důkazů podle něj nevyplývalo, že by k propagaci docházelo v rozsahu podle smlouvy, když na levém a pravém rameni závodního jezdce absentovalo logo firmy.



V RÁMCI DAŇOVÝCH KONTROL U NADNÁRODNÍCH KORPORACÍ, U KTERÝCH JSME ASISTOVALI, LZE KONSTATOVAT, ŽE ČESKÁ REPUBLIKA A PŘÍSTUP NAŠÍ DAŇOVÉ SPRÁVY JE AKTUÁLNĚ JEDNÍM Z NEJPŘÍSNĚJŠÍCH.

Hospodáři dbej, printscreen dej

NSS náklady vynaložené na reklamu nepotvrdil jako daňově uznatelné v případě, kdy firma neprokázala, že skutečně přijala online reklamu (PPC reklama v systému Google AdWords; analýza a optimalizace klíčových slov) v tvrzeném rozsahu.

Firma sice rozsah dokládala výpisy ze systému Google AdWords, ty ale NSS jako důkazy prokazující rozsah přijatých reklamních služeb neosvědčil. Dle NSS se jednalo o prosté záznamy dat, které samy o sobě nemohly prokázat faktické přijetí reklamy. Podle NSS tak bylo nezbytné, aby firma doložila reklamu printscreeny obrazovky, které zachytí reklamu přímo na internetovém vyhledávači Google.

Přestože firma snímky k jednotlivým daňovým dokladům předložila, neprokazovaly dle NSS ani tak rozsah přijetí reklamních služeb, protože všechny byly totožné a objevovaly se na nich vždy stejné údaje (jak časově u jednotlivých vyhledaných stránek, tak údaje v úvodu stránky o počtu vyhledaných výsledků).

Soud se přitom pozastavil nad tím, že firma opakovaně přijímala potvrzení o provedené reklamě snímky, které se zjevně navzájem nelišily a neměly ani rozdílné datum.

Na stadionu či v obchodáku, kontrola je třeba

Do třetice můžeme uvést příklad, kdy firma prokazovala uskutečnění reklamy na fotbalovém stadionu a v obchodním domě. Konkrétně se jednalo o případ, kdy finanční správa měla pochybnosti o tom, zdali prezentace firmy na daných místech probíhala po dobu, za kterou firma hradila dodavatelům.

U NSS neuspěly předložené fotografie, protože z nich nebylo patrné, že vznikly v různých měsících a na konkrétně identifikovatelných místech. Nepomohly ani svědecké výpovědi. Ačkoliv se NSS vyjádřil, že daňový subjekt nemusí prokazovat poskytnutí každé jednotlivé části reklamní služby, když v daném případě šlo o odvětlání periodicky se opakujícího reklamního spotu v několika městech po dobu několika měsíců. Nicméně to neznamená, že daňový subjekt může na prokázání rozsahu poskytnuté reklamy rezignovat.

Dle NSS si firma mohla zařídit interní kontrolní systém, dle kterého by její zaměstnanci průběžně kontrolovali poskytování reklamní služby v namátkově určených intervalech na různých místech, na kterých měla být reklama poskytována. Ideálně by o této kontrolní činnosti měla být také vedena evidence. Pokud si však firma takovouto interní kontrolu reklamy nezajistila, jde to dle soudu k její tíži. Navíc NSS shledal investici firmy do reklamy ve výši cca 30 % jejich přiznaných ročních příjmů jako krajně nestandardní, protože světelná reklama se vysílala v noci a necílila na konkrétní okruh zákazníků a reklama na fotbalovém stadionu nemusela být ani dobře viditelná. Z výše uvedených důvodů NSS posoudil náklady na reklamu jako daňově neuznatelné.

Jak na to

Ze všech tří případů řešených u Nejvyššího správního soudu je zřejmé, že finanční

správa, respektive samotné správní soudy mají skutečně značné nároky na prokazování daňové uznatelnosti a nároku na odpočet DPH u marketingových služeb. Doporučujeme proto dodržovat pár bodů, které pomohou v případě nutnosti prokázat samotné přijetí reklamních služeb či jejich rozsah.

Aby bylo možné správci daně dostatečně prokázat oprávněnost uplatnění daňového nákladu či nároku na odpočet DPH, je vedle faktur, smluv či objednávek nezbytné archivovat také veškerou související komunikaci s dodavatelem a další důkazy prokazující přijetí marketingových služeb, včetně výpisů z bankovního účtu nebo dokumentace mediální kampaně.

Tedy u daní platí zlaté pravidlo – „Kdo je připraven, neměl by být ohrožen.“ Myslete vždy na kvalitní smlouvy s poskytovatelem reklamy. Mějte ošetřenou kontrolu přijímaného plnění. Dohodněte si s dodavatelem povinnost, že vám poskytne předem dohodnuté a vydefinované důkazní prostředky a v případě jakékoliv změny nejen rozsahu plnění je vhodné tuto změnu promítnout např. do dodatku ke smlouvě.

Správní praxe a přístup daňové správy se navíc vyvíjejí. Důkazní prostředky, které by před pár lety stačily, dnes dostatečující nejsou a správci daně vyžadují

v návaznosti na vývoj judikatury nové důkazy například kvůli prokazování přiměřenosti výše ceny, ekonomického benefitu nákladů na reklamu apod.

Úspěch správce daně v soudním řízení stojí tedy například i na tom, nakolik dokážete či nedokážete vysvětlit, proč jste k poskytování marketingových služeb zvolili právě konkrétního dodavatele, proč jste nevyhodnotili více cenových nabídek, nebo proč jste například akceptovali nabídku, která zdaleka nepatřila mezi cenově nejvýhodnější.

I když lze samozřejmě namítat plnou smluvní volnost v obchodně-závkových vztazích, která je bez pochyb

neomezeným právem smluvních stran, správní soudy opakovanou a konzistentní judikaturou nastavily pro daňové účely odlišná pravidla týkající se důkazních prostředků k prokázání zahrnutí příslušných nákladů do základu daně DPPO (nebo uplatnění odpočtu DPH na vstupu). U prokazování daňové uznatelnosti nákladů či nároku na odpočet u marketingových služeb tedy vždy platí, že čím toho máte v ruce více, tím lépe. ■

Rozsáhlé zkušenosti v oblasti daňových sporů

Tým HAVEL & PARTNERS zaměřený na prevenci a řešení daňových sporů čítá cca 15 advokátů a daňových poradců, včetně odborníků s dlouholetými zkušenostmi z firem tzv. velké čtyřky, z justice (včetně Nejvyššího správního soudu) nebo kolegů s unikátním know-how z vrcholných orgánů daňové správy (metodika správy daní na Generálním finančním ředitelství či agenda Odvolacího finančního ředitelství). Úzké propojení právních a daňových služeb umožňuje poskytovat klientům špičkovou komplexní službu na jednom místě, tj. jedná se o jedinečnou kombinaci daňového týmu a silné advokátní kanceláře. Klienti tak obdrží v rámci našich služeb zcela nový rozměr a vyšší přidanou hodnotu spočívající mj. i v mimořádně cenném pohledu na daňovou problematiku z »druhé strany«, tedy ze strany správce daně a orgánů, které o daňových sporech rozhodují.

Klíčové kontakty



MARTIN PECHA | SENIOR ADVOKÁT

V oblasti daňového práva zastupuje klienty v daňových řízeních včetně daňových kontrol. Podílel se na zastupování českých a zahraničních klientů v komplexních daňových kauzách, kde hodnota doměřované daně činila stovky milionů korun. Zaměřuje se i na řízení před správními soudy včetně řízení před Nejvyšším správním soudem.



DAVID KRCH | DAŇOVÝ PARTNER

V oblasti daní má dlouholeté zkušenosti se zastupováním zahraničních korporací působících v České republice. Pro klienty zajišťuje komplexní servis zejména v oblasti daně z příjmů právnických osob a DPH jak v tuzemském, tak i mezinárodním kontextu. Je zakládajícím společníkem společnosti HAVEL & PARTNERS Tax.



JOSEF ŽALOUBEK | DAŇOVÝ PARTNER

Specializuje se na oblast korporátního daňového práva, mezinárodní zdanění, restrukturalizace a související aspekty civilního a komerčního práva. Podílel se na poradenství pro významné mezinárodní i lokální společnosti působící v oblastech informačních technologií, automobilového průmyslu, strojírenství, potravinářství atd.

ČO NA SLOVENSKU PRINÁŠAJÚ NOVÉ PRAVIDLÁ PRE RETAIL, E-COMMERCE A SPOTREBITEĽOV?

Veľká spotrebiteľská novela so sebou prináša komplexnú úpravu spotrebiteľského práva na Slovensku. To má od polovice roku vplyv nielen na e-shopy, ale aj na kamenné predajne, ktoré sa musia novým povinnostiam prispôbiť. Aké konkrétnejšie zmeny to sú?

**KONIEC ZAVÁDZAJÚCIM
PRAKTIKÁM S DOMNELÝM
ZNIŽOVANÍM CIEN CEZ
BLACK FRIDAY.**



Black Friday a iné zľavové kampane

Ak bude obchodník chcieť uviesť, že tovar je zlacnený, okrem zľavenej ceny je po novom povinný uvádzať tiež predchádzajúcu najnižšiu cenu tovaru počas posledných 30 dní. Prakticky tak je pri zľavnených tovaroch potrebné uvádzať 2 ceny, napr. cena tovaru: 100 EUR, a najnižšia cena za posledných 30 dní: 120 EUR. Zo skúseností z okolitých krajín, v ktorých už táto úprava platí, však vieme, že výklady právnych predpisov dozornými orgánmi sa líšia a pre praktické nastavenie uvádzania zliav tak sú potrebné usmernenia zo strany SOI (Slovenskej obchodnej inšpekcie) a rozhodnutia súdov.



Predaj na diaľku

Pri zmluvách uzatvorených na diaľku dochádza k zásadnej zmene, kedy po odstúpení od zmluvy spotrebiteľom, bez uvedenia dôvodu, náklady na vrátenie tovaru znáša spotrebiteľ. Uvedené však platí iba v prípade, ak obchodník o tejto povinnosti spotrebiteľa vopred poučil. Zaujímavosťou je tiež osobitná úprava zmluvy na diaľku medzi obchodníkom a spotrebiteľom, kedy namiesto kúpnej ceny poskytne spotrebiteľ obchodníkovi svoje osobné údaje.



Zmluvy s digitálnym plnením

Okrem novelizovanej úpravy spotrebiteľskej kúpnej zmluvy sa v Občianskom zákonníku zavádza aj nový zmluvný typ zmluvy s digitálnym plnením, ktorej obsahom môže byť digitálny obsah či digitálna služba. Novela v rámci tohto zmluvného typu zavádza aj špecifické podmienky poskytovania digitálneho plnenia, okrem iného, v podobe podmienok dodania digitálneho plnenia, zmeny plnenia, požiadaviek na akosť a množstvo či špecifické práva a povinnosti pri odstúpení od zmluvy.



Zverejňovanie hodnotenia zákazníkov

Dôraz na väčšiu vierohodnosť je po novom kladený aj na recenzie tovarov, ktoré obchodník spotrebiteľom sprístupňuje. Novela zavádza nové povinnosti obchodníkov informovať spotrebiteľov o tom, či a akým spôsobom kontrolujú a zabezpečujú, že hodnotenie skutočne pochádza od spotrebiteľov, ktorí si tovar kúpili alebo použili. Klamlivou obchodnou praktikou je nabádanie osôb k poskytovaniu falošných spotrebiteľských recenzií alebo odporúčaní a ich skresľovanie pri propagácii na sociálnych sieťach.



Online trhy

Prevádzkovatelia online trhov, t. j. platforiem, na ktorých sa združuje väčšie množstvo obchodníkov, a ktoré umožňujú priame uzatvorenie zmluvy medzi obchodníkom a spotrebiteľom, majú po novom špecifické informačné povinnosti voči spotrebiteľom pred uzatvorením zmluvy. Napríklad pôjde o informácie ohľadom (i) hlavných parametrov, ktoré určujú poradie ponuky produktov vo výsledku vyhľadávania a ich význam, alebo (ii) poučenia, že na vzťah kupujúceho s predávajúcim sa neuplatnia predpisy na ochranu spotrebiteľa v prípade, ak predávajúcim nie je obchodníkom.



Ďalšie novinky spotrebiteľského balíčka

Nová spotrebiteľská regulácia prináša aj čiastkové úpravy, medzi ktoré patrí napríklad: zákaz druhotného predaja vstupeňníkov na podujatia, ktoré boli obchodníkom získané automatizovanými prostriedkami s cieľom obísť limit počtu vstupeniek na jednotlivca; jednotkovou cenou nie je potrebné označovať tovary predávané prostredníctvom nápojového alebo stravovacieho automatu; či sankcia odstránenia alebo výmazu obsahu uverejneného v online rozhraní alebo výmazu domény.

Náš tím odborníkov venujúci sa spotrebiteľskému právu vám rád pomôže s implementáciou novej spotrebiteľskej úpravy, úpravou právnych dokumentov ako aj správnym nastavením informačných povinností súvisiacich s novelou.



TRENDY, VIZE, BUDOUCNOST JAKÝ JE A BUDE REALITNÍ TRH V ČESKU A NA SLOVENSKU

Kolik budou stát byty v Brně a jak jihomoravský realitní trh ovlivní postupné snižování úrokových sazeb? O tom i dalších trendech v oblasti nemovitostí a stavebnictví diskutovali investoři, architekti i zástupci realitních fondů na Real Estate Foru, které jsme s HAVEL & PARTNERS na podzim 2023 popáté pořádali v Brně. K této největší realitní konferenci v jihomoravském regionu jsme pak přidali i první setkání odborníků na Slovensku. Tématem prvního ročníku slovenské realitní konference Real Estate Vision & Trends, kterou jsme v listopadu uspořádali ve spolupráci se společností CBRE v Bratislavě, bylo nájemní bydlení a jeho budoucnost na Slovensku.



↑ Real Estate Forum se konalo v prostorách hotelu Passage v Brně



↑ (Zleva) Lubomír Pecl, YD Real Estate; Petr Vašina, Siebert & Talaš; Miroslav Linhart, Deloitte; Prokop Svoboda, Svoboda & Williams; Jiří Václavek, moderátor



↑ (Zleva) Jakub Kodr, CTP CZ; Michael Dubský, RENOMIA; Jiří Václavek, moderátor

V roce 2024 a 2025 bychom se mohli dočkat snížení úrokových sazeb a zlevnění hypoték, zaznělo optimisticky na realitní konferenci Real Estate Forum, která se konala v prostorách brněnského hotelu Passage. Po loňském poklesu poptávky, kdy se dočasně snížily ceny nových brněnských bytů i pod 100 tisíc za metr čtvereční, by tak na jihomoravském realitním trhu mohlo dojít k oživení. „Poptávka se přes loňské léto oživila a už jsou cítit první signály, že lidé se dívají dopředu za horizont, očekávají snížení úrokových sazeb. Investoři se probouzejí a poptávka roste,“ shrnul situaci Prokop Svoboda, majitel společnosti Svoboda & Williams.

Velmi aktuálním tématem je pro developery, investory a nájemce i udržitelnost budov. Důvodem je tlak na snižování uhlíkové stopy s ohledem na evropskou legislativu a zpřísnující se předpisy pro energetickou náročnost nemovitostí. „Budou vyžadovat, aby nové budovy byly od určitého data bezemisní z hlediska emisí skleníkových plynů a aby stávající

budovy byly současně převedeny na vyšší energetický standard,“ vysvětlil Petr Opluštil, partner HAVEL & PARTNERS.

V listopadu 2023 se konal také první ročník realitní konference na Slovensku Real Estate Vision & Trends 2023. V prostorách Grand Hotelu River Park v Bratislavě se sešli odborníci z řad zástupců významných developerských, stavebních a investičních společností, realitních fondů, zástupců veřejné sféry i z oblasti práva či poradenských společností.

Klíčovým bodem konference bylo téma nájemního bydlení. Na Slovensku v souvislosti se schválením zákona o státní podpoře nájemního bydlení stát deklaroval, že v průběhu následujících pěti let s pomocí soukromého sektoru postaví minimálně 10 tisíc nájemních bytů. Zlepšit se tím má dostupnost bydlení. Podpora ze strany státu má spočívat zejména ve snížené pětiprocentní sazbě DPH aplikované na stavbu nájemních bytových domů v rámci uvedeného systému. To má umožnit zlevnění takové výstavby.

„Slovenská republika nicméně musí ještě získat stanovisko Evropské komise, že systém státní daňové podpory výstavby nájemních bytů soukromým sektorem není nedovolenou státní podporou odporující právu EU – to je odkládací podmínkou uzavřených investičních smluv,“ upozornil Ondřej Majer, partner HAVEL & PARTNERS.

Nezbytnou cestou, jak řešit nedostupnost bydlení, by ale podle Majera měla být i podpora komerčního nájemního bydlení mimo rámec státní regulace. Tomáš Hegedůš, generální ředitel společnosti CBRE, má nicméně od schválené legislativy na státní podporované nájemní bydlení velká očekávání. Má to podle něj potenciál přilákat miliardové investice, a tím výrazně zvýšit dostupnost bydlení v zemi. „Investoři už avizovali, že mají v přípravě nebo ve výstavbě v současné době více než 2 500 bytů vyhrazených pro tento účel, které by se mohly dostat ke svým nájemcům během příštích let,“ uvedl Hegedůš.



← Peter Sekáč (Agentúra štátom podporovaného nájomného byvania)

← (Zleva) Ľubor Procházka, CBRE; Leoš Andrlé, SEKRYA GROUP; Stanislav Pagáč, CTP Group; Jan Kubiček, WOOD & Company

Na pozici counsel v lednu 2024 postoupili Pavel Ondrák a Petr Vohnický, Jiří Nečas se stal Legal Technologist

Se začátkem roku 2024 došlo na tradiční novoroční povýšení kolegů a kolegyň a na seniornější pozice se posunulo celkem 15 právníků a právniček. Na úrovni counsel nově působí Pavel Ondrák a Petr Vohnický a kancelář také poprvé obsadila pozici Legal Technologist, kterou zastává Jiří Nečas.

„I v novém roce pokračujeme v nastaveném směřování interní personální politiky, kdy umožňujeme mimořádně rychlý kariérní růst všem kolegyním a kolegům, kteří prokazují výjimečné zkušenosti ve svých oborech práva a dlouhodobě mají skvělé pracovní výsledky,“ říká k vlně povyšování v kanceláři řídící partner Jaroslav Havel. „Na personální úrovni zároveň reagujeme na proměňující se aktuální potřeby našich klientů. Dlouhodobě zaznamenáváme zvýšenou poptávku po poradenství souvisejícím s digitalizací, elektronizací a novými technologiemi, nově jsme proto zavedli pozici experta na právní digitalizaci, který má za úkol řídit a implementovat inovativní digitální procesy a technologie tak, abychom maximálně efektivně v této oblasti mohli podporovat naše klienty. Stejně tak bude koordinovat technologický rozvoj i interně v naší kanceláři,“ doplňuje partner Jan Koval.



Povýšilo i dalších 12 právníků a právniček. Nově se vedoucími advokáty a advokátkami stali Pavel Amler, Josef Bouchal, Pavla Kaufmannová, Jan Králíček a Marián Minárik a na pozici seniorních advokátů a advokátek se posunuli Arbër Balliu, Ondřej Dostál, Tomáš Chmelka, Michal Kandrác, Kamil Kovaříček, Jozef Krkošek a Ivona Zurynková Hladíková.

Udržitelně se stříbrnou medailí od Ecovadis

Obhájili jsme stříbrnou medaili, kterou nám již podruhé udělila společnost EcoVadis, mezinárodní ratingová organizace v oblasti udržitelnosti společností, která patří k největším a nejrespektovanějším ve svém oboru na světě. Naše kancelář tým opět demonstrovala své dlouhodobé odhodlání jít příkladem v integraci principů udržitelnosti a CSR do svého řízení.

Hodnocení obnáší každoroční povinnosti vyplnit rozsáhlý dotazník a doložit v něm tvrzení ve čtyřech sledovaných oblastech (životní prostředí, práce a lidská práva, etika, udržitelné zásobování) konkrétními dokumenty či podklady. EcoVadis od svého vzniku v roce 2007 již zpracovala hodnocení více než 100 tisíc společností po celém světě, od největších korporací po lokální firmy.



PRO BONO

Proti domácímu násilí

Celkem již potřinácté jsme na slavnostním galavečeru Právník roku, konaném pod záštitou ČAK a Ministerstva spravedlnosti, předávali charitativní šek v hodnotě 150 tisíc Kč. Tentokrát putoval k neziskovce ProFem, která pomáhá obětem domácího a sexuálního násilí. Díky ProFem lidé po špatných zkušenostech snáze nacházejí zpět cestu k plnohodnotnému životu beze strachu.

U nás v kanceláři se pak snažíme šířit i osvětu. Jako zaměstnavatel jsme se připojili k Chartě proti domácímu násilí a uspořádali jsme pod vedením našich zkušených kolegyň a kolegů zaměřených na rodinné právo i interní vzdělávací workshop proti domácímu násilí.



Tempo různé, cíl pomáhat

Skoro 90 kolegů se zapojilo do charitativních běhů, při kterých si nejen zasportovali, ale i pomohli těm, jejichž startovní čára byla v životě nevyhodně posunutá. V Brně a následně i v Praze jsme se účastnili už tradičního Nočního běhu pro Světlušku, který organizuje Nadační fond Českého rozhlasu. Vytrénovanější jedinci se postavili na start pražského půlmaratonu a startovním jsme podpořili nadaci Nábor hrdinů, spolek Trend vozíčkářů Olomouc i nadační fond Aktivní Česko, organizaci Zdravotní klaun nebo Domov svatého Josefa ve Dvoře Králové. A běželi jsme také na podporu Paměti národa, a to jak v Praze, tak v Brně.



Snídaně za všechny peníze

Tradiční charitativní snídaně byla opět k nezaplacení! Část kolegů v Praze a Brně usilovně vařila, pekla, smažila, míchala. Druhá skupina kolegů za voňavé dobroty utratila opravdu velkorysé sumy. Z výtěžku jsme podpořili hned tři dobročinné organizace – Post Bellum ve výši 50 tisíc Kč, nadační fond AutTalk částkou 46 tisíc Kč a projekt Světluška Nadačního fondu Českého rozhlasu ve výši 44 tisíc Kč.

I na charitativní snídani v bratislavské kanceláři se kolegové blýskli svým kuchařským uměním a přispěli na dobrou věc. Celková částka 800 eur mířila za dětmi z Národního ústavu dětských nemocí v Bratislavě.

Umění pomáhá

Na Slovensku se již tradičně pojí benefiční akce Forbes Top Covers, na které se draží umělecká díla a zážitky, s pomocí neziskovým organizacím. HAVEL & PARTNERS věnovala částku 4 000 eur, která se rovným dílem rozdělila mezi Ligu za duševní zdraví, Dětem s rakovinou, sdružení Buddy a neziskovému projektu Zmudri.

4 000 EUR

CESTA K LEPŠÍMU POROZUMĚNÍ KLIENTŮM

Poskytování právních a daňových služeb na té nejvyšší úrovni nevyžaduje jen výbornou znalost právních předpisů, ale i detailní znalost a porozumění příslušnému podnikatelskému odvětví klientů. Čím lépe chápete podnikání svých klientů, tím lepší jim můžete poskytovat služby, které maximálně odpovídají jejich očekáváním.

Je potřeba pochopit, jak dané odvětví ekonomiky funguje, protože od toho se odvíjí i to, jak klient uvažuje a jaká má očekávání. Díky našemu rozsáhlému týmu, který dnes čítá 350 právníků, daňových poradců a patentových zástupců, jsme mohli vytvořit výjimečně efektivní systém řízení právní kanceláře nejen podle právních specializací, ale i dle podnikatelských oborů (industry groups), u nichž neustále sledujeme jejich specifika, vývoj a trendy, personálie i transakce.

Využití takzvaného „industry approach“ a specializace právních týmů na jednotlivé podnikatelské obory udržuje dynamiku vztahu mezi námi a klienty. Tento přístup není pro nás pouze léty ověřenou strategií, ale spíše filozofií, která klade důraz na hlubší porozumění specifickým potřebám klientů, které se mohou v různých podnikatelských odvětvích lišit. Jak se totiž často správně říká, klienty v první řadě nezajímá právo, ale jejich podnikání, a právo je pouze prostředkem k dosažení jejich obchodních cílů. Poskytování právních a dalších poradenských služeb proto musí odpovídat ekonomickým a byznysovým okolnostem a zvyklostem, které mají na dané odvětví vliv.

A nejen tomu, v dnešní dynamické době se mnoho oborů vyvíjí velmi rychle. A zdaleka tento překotný vývoj neregistrujeme jen u technologií, u kterých je neustálý posun dopředu jejich podstatou. Jako právník tedy neustále musíte sledovat trendy a novinky v příslušném odvětví ekonomiky, abyste drželi s tímto tempem krok, a mohli být tak klientovi potřebnou oporou.

Od A po Z

V HAVEL & PARTNERS máme skupiny pro všechny oblasti práva a zároveň i týmy sektorově zaměřené na poradenství ve více než 20 podnikatelských odvětvích – od automotive, bankovníctví přes farmacii, herní průmysl, IT až po další specializované oblasti, jako jsou energetika, zemědělství, zbrojní průmysl a další.

Tyto týmy tvoří právníci a právníčky, kteří mají hluboké znalosti a zkušenosti s daným sektorem a jsou schopni poskytnout klientům komplexní právní podporu v souladu s aktuálními právními a regulačními požadavky, novinkami v oblasti a současnou ekonomickou situací. Rada kolegů a kolegyně má vedle právního vzdělání dokonce v daných oborech i další odborné vzdělání.

Kontinuálně sledujeme dění na trhu, u nás i ve světě. Uvažujeme strategicky. Analyzujeme, vyhodnocujeme data a přemýšlíme, jak nejlépe pomoci našim klientům realizovat jejich byznysové ambice. Současně díky industry approach hovoříme nikoli „právníčtinou“, ale jazykem daného odvětví, kterému klienti rozumí.

Pro klienty zajišťujeme nejen právní a daňové poradenství. Jdeme mnohem dál. Pomáháme jim i s identifikací obchodních příležitostí, propojujeme je s novými obchodními partnery, investory, nebo pro ně třeba vyhledáváme a kontaktujeme vhodné targety či potenciální spolupracovníky. A to se opět neobejde bez detailní znalosti dané oblasti podnikání.

Efektivně k úspěchu

Výhodou takové specializace je i maximální efektivita a produktivita právních týmů. Díky tomu se kolegové mohou zaměřit nejen na konkrétní oblasti práva, ale i na dané sektory ekonomiky, a získat v nich hlubší znalosti a dovednosti. To vede logicky k lepšímu využití času a větší efektivitě. Klienti mají současně jistotu, že dostávají službu na nejvyšší úrovni s opravdovým porozuměním jejich podnikání. To vytváří důvěru a loajalitu klientů vůči advokátní kanceláři a posiluje dlouhodobé partnerské vztahy.

Je to ovšem něco za něco – budování důvěry a loajality a dlouhodobých vztahů s klienty vyžaduje čas, péči a spolehlivost i značné úsilí a angažovanost ze strany samotných kolegů a jejich vůli na sobě neustále pracovat a vzdělávat se.

Nesmírně mě těší, když vidím, že většina z nich se o daný obor zajímá ze svého vlastního nadšení a zájmu a mnozí to berou jako privilegium, že se mohou zaměřit na obor, který je vedle práva nejvíce baví a zajímá.

Ačkoli to tedy vyžaduje naše aktivní zapojení a úsilí, výsledky v podobě spokojených a loajálních klientů nám všem stojí za to a velkou odměnou a motivací pro nás je pak vidět, kam se s řadou našich klientů díky tomu v duchu našeho motta „Úspěch spojuje“ dokážeme posunout.

OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

HAVEL & PARTNERS je nejúspěšnější kanceláři s nejkompaktnějšími službami v České republice i na Slovensku dle celkového součtu všech nominací a titulů v rámci dosavadních ročníků soutěže Právnická firma roku.



Kancelář se sedmkrát za posledních devět let stala absolutním vítězem této soutěže, kdy získala hlavní ocenění **Právnická firma roku pro domácí kancelář** (2015, 2017, 2018, 2020–2023) a ve všech oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž několikanásobným držitelem ceny **Právnická firma roku za nejlepší klientské služby** (2015, 2016, 2019–2023) a stejné ocenění získala také na Slovensku (2020–2022). V letech 2022–2024 získala kancelář na Slovensku také hlavní cenu v kategorii **mezinárodní advokátní kancelář**.

Nejlepší právníkou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními globálními ratingovými agenturami **Chambers and Partners** (2020–2022) a **Who's Who Legal** (2018–2023).

V oblasti M&A se kancelář řadí mezi TOP právníkové firmy v České republice. V rámci soutěže **Právnická firma roku** zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019–2022), tak na Slovensku (2015, 2020, 2021).

Renomované mezinárodní ratingové agentury **EMIS DealWatch** a **Mergermarket** zařazují HAVEL & PARTNERS od roku 2010 na přední příčky podle počtu realizovaných transakcí v České republice. Z hlediska počtu realizovaných transakcí je také top kancelář v regionu východní Evropy podle zahraničního žebříčku **Refinitiv** (2019).

Kancelář získala také řadu neprávníckých ocenění.



NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

110 12

zemí

jazyků

Poskytujeme právní a daňové
poradenství ve 12 jazycích
ve více než 110 zemích světa.



Naši klienti mají přístup
k mezinárodním i lokálním
znalostem a odbornosti
prostřednictvím více než
90 tisíc právníků v přibližně
160 zemích světa.

70%

Až 70 % našich případů
obsahuje mezinárodní
prvek.



Máme nejkomplexnější
mezinárodní podporu
dostupnou pro české
a slovenské advokátní
kanceláře.

