

H&P

magazín

I/2025

STAGNACE V NĚMECKU
PŘÍLEŽITOST PRO EXPANZI

OCHRÁNIT MAJETEK
A POMOCI MU RŮST

HRAJTE NA JISTOTU
NADAČNÍ A SVĚŘENSKÉ FONDY

ZMĚNY V DPH
CO BYSTE MĚLI VĚDĚT

OBSAH ČÍSLA

- 6 **NEMOVITOSTI / STAVEBNICTVÍ**
Cesta za vysněným domem – Jak na stavební řízení krok za krokem

- 10 **NĚMECKO**
Německá ekonomika stagnuje: Příležitost a čas k expanzi?

- 13 **CORPORATE FINANCE**
Směr zahraničí – Jaké výzvy při akvizicích čekají české a slovenské firmy?

- 16 **TRANSAKCE**
Přehled nejvýznamnějších transakcí s účastí HAVEL & PARTNERS

- 20 **Z MÉDIÍ**
Architekti rodinného bohatství – Ochránit majetek a pomoci mu růst

- 23 **PRIVÁTNÍ KLIENTI**
Hrajte na jistotu: Nadační a svěřenské fondy i trusty jako nástroj generace lídrů

- 26 **RODINNÉ PRÁVO**
Bitvy o děti – Kde končí rodičovská práva a začíná zájem dítěte?

- 29 **DAŇOVÉ PRÁVO**
Změny v DPH – Co byste měli vědět

- 32 **NEMOVITOSTI / STAVEBNICTVÍ**
Realitní trh v Česku i na Slovensku – Výzvy, trendy a příležitosti

- 34 **SLOVENSKO**
Bezpečně a podla pravidel – Povinnosti v oblasti kybernetické bezpečnosti sa rozširujú na širší okruh spoločnosti

- 37 **KNIHY**
Světová manažerská literatura s podporou HAVEL & PARTNERS v Česku i na Slovensku

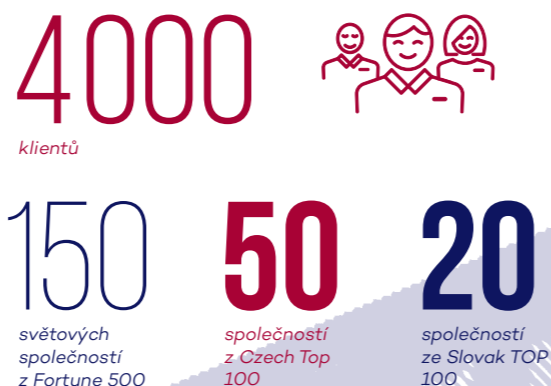
- 38 **PRO BONO**
H&P pomáhá

HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

NÁŠ TÝM



NAŠI KLIENTI



MEZINÁRODNÍ DOSAH



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

rok 2024 byl pro naši advokátní kancelář v mnoha ohledech přelomový a jsme vděční, že se nám povedlo jej uzavřít s výjimečnými úspěchy.

Otevřeli jsme přímé zastoupení v německém Frankfurtu. Vznikla rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE a už po prvním roce hodnota spravovaného majetku přesáhla 10 miliard korun. HAVEL & PARTNERS znovu získala ocenění Právnická firma roku pro nejlepší domácí kancelář i cenu za nejlepší klientské služby. Díky spolupráci s vámi jsme dosáhli i dalších významných milníků. Hodnota celé skupiny přesáhla 3,3 miliardy korun, a zařadili jsme se tak mezi TOP 100 nejhodnotnějších českých firem v žebříčku Česká elita.

Takovou výtečnou bilanci bychom si ale nemohli připsat bez podpory vás, našich klientů a obchodních partnerů. Děkujeme vám za spolupráci a přízeň a v novém roce se těšíme na další společné výzvy. Rok 2025 před námi totiž stojí jako další kapitola, která přináší nejen dynamické proměny v právním a podnikatelském prostředí, ale také rostoucí požadavky na inovace či globální propojení.

V novém čísle našeho H&P magazínu, které máte právě před sebou, bychom vám opět rádi pomohli se v těchto změnách a příležitostech lépe zorientovat. Jaké můžete například u západních sousedů využít možnosti k expanzi? Kolegové z naší frankfurtské kanceláře se podívali na německý trh optikou českého podnikatele. V rozhovoru o zahraničních fúzích a akvizicích se pak naši odborníci na M&A a corporate finance zabývají tím, jak k takové zahraniční expanzi strategicky přistoupit.

V dalším navazujícím rozhovoru vysvětlují, proč nabrat směr zahraničí a proč se v rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE soustředíme právě na globální mobilitu majetku.

Na stránkách magazínu najdete ale i další novinky z právního světa a podnikání. Jak nyní funguje stavební řízení? Po loňské účinnosti nového stavebního zákona a eskapádách s digitalizací celého procesu vás kolegové krok za krokem provedou tím, jak aktuálně žádat o stavební povolení.

Jak mohou nadační a svěřenské fondy fungovat jako nástroj generace lídrů, jak novinky přinesl rok 2025 v oblasti DPH a proč je třeba, aby se firmy připravily na nová pravidla v oblasti kyberbezpečnosti? I těmto tématům se věnujeme. V neposlední řadě pak kolegyně z týmu pro rodinné právo ve svém článku rozebírají rodinné neshody v péči o dítě a situace, za jakých se může dítě ocitnout v péči někoho jiného, než jsou rodiče.

Doufáme, že tak najdete v magazínu spoustu zajímavých podnětů nejen pro váš byznys. Cesty k úspěchu často vyžadují odvahu překonávat nástrahy rychle se měnícího světa a věříme, že i v roce 2025 budeme v tomto ohledu vašim spolehlivým partnerem. Jsme připraveni spolu s vámi proměnit výzvy ve využití příležitosti.

Přeji inspirativní čtení!

➔ **HAVEL & PARTNERS popáté v řadě nejlepší domácí a klientsky nejoblíbenější advokátní kanceláři v soutěži Právnická firma roku**

V rámci soutěže Právnická firma roku jsme v roce 2024 popáté za sebou získali cenu pro nejlepší domácí kancelář a cenu za nejlepší klientské služby. Zvítězili jsme rovněž v oborových kategoriích Fúze a akvizice a Duševní vlastnictví. V dalších 18 oborech jsme se zařadili mezi nejvíce doporučované subjekty.

„V době, kdy se podnikatelské prostředí rychle proměňuje, chceme být klientům i nadále partnerem, který dokáže předvídat další vývoj i případná rizika, nabízet řešení přesně odpovídající jejich potřebám a specifikám jejich byznysu a poskytovat jim expertní poradenství na nejvyšší možné úrovni. Naše týmy každý den prokazují, že kombinace odbornosti, inovativního přístupu a osobního nasazení je tou správnou cestou,“ řekl řídicí partner Jaroslav Havel.

Na základě výsledků posledního ročníku i všech předešlých zůstává HAVEL & PARTNERS podle počtu všech nominací a titulů nejuspěšnější a nejkompaktnější advokátní kanceláři v České republice.



↓ **Hodnota skupiny HAVEL & PARTNERS je více než 3,3 miliardy korun**

Podle analýzy poradenské společnosti Patria Corporate Finance se hodnota advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS včetně slovenské kanceláře a vzdělávací Akademie pohybuje okolo 2,8 miliardy korun. Hodnotu celé skupiny zahrnující i inkasní agenturu Cash Collectors a další specializované subjekty Patria vyčíslila na více než 3,3 miliardy korun. To je o více než miliardu více než poslední ocenění z konce roku 2020.

Valuaci vypracovala Patria k datu 31. 12. 2023, a jde tak o hodnotu ještě před vznikem ONE FAMILY OFFICE. „Analýza deklaruje naši výjimečně silnou pozici na advokátním trhu v celé střední Evropě. Nepřetržitý ekonomický růst a trvalá hospodářská stabilita firmy jsou potvrzením pro naše klienty a obchodní partnery, že spolupracují s maximálně důvěryhodnou společností s minimálním rizikem,“ uvedl k tomu Jaroslav Havel.



↑ **HAVEL & PARTNERS ve stovce nejhodnotnějších firem podle žebříčku Česká elita**

Naše kancelář patří mezi TOP 100 nejhodnotnějších firem pod kontrolou českých vlastníků dle žebříčku Česká elita, který v roce 2024 podruhé sestavily redakce Seznam Zprávy se společností Deloitte.

„Vysoká čísla, která vyplynula z valuace za rok 2023, a také pozice v TOP 100 žebříčku Česká elita jsou dokladem naší výjimečné ekonomické stability a nepřetržitého růstu a rozvoje celé skupiny, ať už z pohledu portfolia našich služeb, technologických inovací, ale zejména hospodářských výsledků,“ komentoval úspěch Jaroslav Havel, řídicí partner kanceláře.

Po lednových a červencových povýšeních má HAVEL & PARTNERS nového ekvity partnera a celkem 5 nových partnerů

Jako již tradičně se začátkem roku jsme i v lednu 2025 interně povýšili řadu kolegů a kolegyně. Skupinu partnerů na začátku roku rozšířili Robert Porubský, Petr Tušakovský a Martin Vlk. Na pozici counsel nově působí Štěpán Černý, Jan Králíček a Martin Stančík. Na seniornější pozice se posunulo i dalších dvanáct advokátů a advokátek.

Skupinu vedoucích advokátů kanceláře rozšířili Adam Karban, Petra Kašpárková, Martin Pecha a Jakub Vojtěch. A na pozici seniorních advokátů a advokátek od ledna letošního roku postoupili Patrik Chrást, Jakub Jireš, Tomáš Mach, Jiří Pokorný, Nikola Pospíšilová Leová, Petr Potůček, Petr Řezníček a Kateřina Trzaska.

Již v létě roku 2024 se také k 1. červenci stal ekvity partnerem Jiří Kunášek, na pozici partnerky a partnera postoupili Veronika Bočanová a Ivan Houfek. Posun na seniornější pozice zaznamenalo v létě i dalších 25 advokátů a advokátek. Pozici counsel zastávají Roman Světnický a Renáta Šínová. Skupinu vedoucích advokátů a advokátek rozšířili Róbert Gašparovič, Zuzana Hájková, Tomáš Havelka, Mária Kopecká, Pavlína Petráčková, Dana Prudíková, Radek Riedl, Ivo Skolil a Pavel Zahradníček.

A mezi seniorní advokáty a advokátky se v létě zařadili Kateřina Bárová, Vladislav Bernard, Jakub Dozbaba, Hana Erbošová, Marta Fantová Argalášová, Barbara Fikarová, Denisa Fuchsová, David Hauser, Kateřina Kabátová, Lenka Ostró, Petra Joanna Pipková, Martin Rott, Dalibor Slavík a Klára Šléglová.



CESTA ZA VYSNĚNÝM DOMEM JAK NA STAVEBNÍ ŘÍZENÍ KROK ZA KROKEM

Od července 2024 v Česku platí nový stavební zákon – revoluce, která slibovala konec zdlouhavého papírování a rychlejší vyřizování povolení. Jenže revoluce se nekonala a přechod na nový systém provázely značné komplikace. Jak tedy aktuálně žádat o povolení záměru stavby? Digitálně, či papírově? Ukážeme si to na příkladu rodinného domu.

**PROJDĚTE SI
S NÁMI POSTUP
OD PROJEKTOVÉ
DOKUMENTACE
PŘES OBSTARÁVÁNÍ
ZÁVAZNÝCH
STANOVISEK, PODÁNÍ
ŽÁDOSTI AŽ PO
VYDÁNÍ POVOLENÍ.**

Stavební úřady od 1. července 2024 přijímají nové žádosti o povolení záměru stavby podle nového stavebního zákona. Představa jednoduchého a digitalizovaného stavebního řízení se v realitě ale bohužel nenaplnila. Přechod na moderní systém provázely technické kolapsy, chaos na úřadech i stížnosti žadatelů na nefunkční systém, které si vyžádaly zásah vlády a takzvaný bypass. Ten nyní nahrazuje nefunkční části digitalizovaného stavebního řízení a umožňuje alespoň částečné vyřizování žádostí.

Projektová dokumentace

Jak v tomto systému tedy aktuálně podávat žádost o vydání povolení vašeho stavebního záměru? Ukážeme si to na příkladu rodinného domu. Než vůbec žádost podáte, měli byste mít v ruce precizně a kvalitně zpracovanou projektovou dokumentaci. Právě ta je základním stavebním kamenem celého řízení o povolení záměru. Budete ji potřebovat jak k získání závazných stanovisek či vyjádření, tak k povolení záměru stavby samotným stavebním úřadem. Využijete ji i pro souhlasy sousedů a dalších účastníků např. pro účely zrychleného řízení.

Stavba rodinného domu bude v naprosté většině případů jednoduchou stavbou, za kterou se považuje dům se dvěma nadzemními podlažími (případně podkrovím nebo ustoupeným patrem) a jedním podzemním podlažím – podle stavebního zákona k ní nicméně musí projektovou dokumentaci vypracovat vždy projektant.

Podobu projektové dokumentace určuje vyhláška a projektanti, kteří ji zpracovávají, by měli přesně vědět, co pro stavební úřad potřebujete. Typicky projektová dokumentace obsahuje průvodní zprávu, situační výkres stavby, technickou dokumentaci a další dokumenty podle vyhlášky, včetně souhrnné zprávy s technickým postupem.

S novým stavebním zákonem jsou požadavky na zpracování dokumentace mírnější, u samotných projektů se pak změnily (zmírnily) například požadavky na počty parkovacích stání, poslušnosti bytů či odstupové vzdálenosti budov. Obecně stavební zákon požaduje, aby odstup stavby umožnily jejich údržbu a splňovaly urbanistické, architektonické a jiné požadavky stanovené vyhláškami nebo jinými právními předpisy.

Stavbu rodinného domu je nově podle vyhlášky potřeba umístit s ohledem na stavební čáru a ve vzdálenosti minimálně 2 m od hranice pozemku vyjma pozemku veřejného prostranství. I z této vzdálenosti přitom vyhláška stanoví výjimky.

Pozor také, pokud stavíte rodinný dům na území Prahy, Brna nebo Ostravy. Tato tři města mají totiž svoje místní městské stavební předpisy. Ověřte si tedy, zda váš projekt odpovídá jejich požadavkům a co všechno místní předpisy obsahují. I to může zásadně ovlivnit podobu či umístění vaší stavby.

Závazná stanoviska

Ve chvíli, kdy máte v ruce již hotovou kompletní projektovou dokumentaci, máte za sebou první krok a postupujete do další fáze, a tou je shánění souhlasů a závazných stanovisek. Od koho všeho budete pro svůj projekt potřebovat razítko, souhlas nebo podpis, závisí zejména na konkrétní podobě vašeho budoucího rodinného domu, lokalitě jeho umístění, na tom, jaké zvolíte v domě technologie, ale i na řadě dalších technických či architektonických řešení.

Podle nového stavebního zákona můžete shánění stanovisek ponechat na stavebním úřadu. Pokud stanoviska sami nedoložíte, je úřad povinen si je u dotčených orgánů sám vyžádat. A když dodáte třeba jen část vyjádření a nějaké stanovisko vám bude při podání žádosti chybět, nemůže to už dokonce úřad ani považovat za vadu.

Jestli to ale chcete mít bez práce a svěřit shánění příslušných dokumentů úřadu, mějte na paměti, že lhůty pro vydání rozhodnutí o povolení k vaší stavbě se pozastaví do doby, než dotčené orgány závazná stanoviska či vyjádření vydají nebo než nastane tzv. fikce souhlasu. A to může být docela časová loterie. Obecně tedy tento postup i vzhledem k přetíženosti stavebních úřadů nedoporučujeme a radíme zkompletovat si všechna potřebná stanoviska raději sami. Tak minimalizujete případná zdržení a překvapení, která se od dotčených orgánů dozvíte.

Zpravidla budete potřebovat vyjádření vlastníka přístupové komunikace a energetické nebo vodárenské společnosti, které se k záměru vyjadřují kvůli napojení např. na elektrickou síť nebo vodovodní řád. Nově o ně nemůžete žádat přes portál stavebníka, ale většinou již mají tyto společnosti vlastní webové stránky, kde můžete podat žádost přes příslušný formulář.

Velkou novinkou je také zavedení jednotného environmentálního stanoviska (JES). To do jednoho závazného stanoviska integruje až 26 různých stanovisek, závazných stanovisek, vyjádření nebo rozhodnutí podle zákonů z oblasti ochrany životního prostředí. Na druhou stranu je ale sjednocení vykoupeno prodloužením lhůty k vydání stanoviska.

O vydání JES musíte požádat vždy, když váš stavební záměr podléhá povolování podle stavebního zákona, zákona o ochraně přírody a krajiny nebo posuzování vlivů podle zákona EIA.

Žádost

Máte dokumentaci, máte stanoviska a souhlasy... A teď jak na žádost? Aktuálně stále můžete podat žádost o povolení záměru rodinného domu jak v papírové (listinné) podobě, tak i digitálně prostřednictvím portálu stavebníka.

Pokud se rozhodnete pro papírovou žádost, vyplníte příslušný formulář a ten doručíte spolu s podklady na příslušný stavební úřad. Formulář můžete poslat stavebnímu úřadu i datovou schránkou. V případě podání listinné žádosti ale nesmíte zároveň zapomenout vložit projektovou dokumentaci do evidence elektronických dokumentací, a to nejpozději ke dni podání žádosti, jinak stavební úřad žádost neprojedná a usnesením ji odloží.

Druhou možností je pak podat celou žádost digitálně prostřednictvím portálu stavebníka, který je dostupný na internetových stránkách Portálu stavební správy. Přihlásit se do něj můžete jednoduše například prostřednictvím bankovní identity.

Výhodou je, že veškeré podklady můžete do aplikace rovnou nahrát. Zároveň díky aplikaci předejdete vzniku formálních vad žádosti, protože ta vás prostě bez vyplnění veškerých požadovaných náležitostí dále nepustí. Žádost musí obecně obsahovat zejména základní údaje o stavebním záměru, jeho rozsahu nebo účelu, způsobu a době provádění, identifikaci stavby či pozemku, na kterém budete záměr realizovat.

Součástí žádosti jsou i nezbytné podklady, na základě kterých bude stavební úřad přípustnost záměru posuzovat.

K podání žádosti o povolení stavebního záměru budete potřebovat zejména:

- projektovou dokumentaci
- nově i plánovací smlouvu, pokud jste ji uzavřeli
- souhlas vlastníka pozemku nebo stavby, na nichž záměr realizujete
- vyjádření, závazná stanoviska nebo rozhodnutí dotčených orgánů podle zvláštních právních předpisů
- vyjádření vlastníků veřejné dopravní nebo technické infrastruktury uvedených v digitální technické mapě

Pokud stavební úřad najde v žádosti nějaké nedostatky, vyzve vás k odstranění vad. Pak se lhůta pro vydání povolení přerušuje a až doručení opravené žádosti započne běžet lhůta nová. Žádost můžete doplnit prostřednictvím portálu stavebníka.

Pokud stavební úřad žádné vady neshledá, je nově povinen do 7 dnů od doručení bezvadné žádosti nebo od odstranění jejích vad vyrozumět všechny účastníky řízení a nově i hlavního projektanta o jeho zahájení.

Okamžik řádného doručení vyrozumění o zahájení řízení je pak pro vás zcela zásadní kvůli tomu, že od tohoto dne běží lhůta pro uplatnění námitek účastníků řízení nebo připomínek veřejnosti. Lhůta pro uplatnění námitek účastníků řízení nesmí být kratší než 15 dnů.

A kdo všechno kromě vás v pozici stavebníka a vašich sousedů je také účastníkem? Jsou to i obec, na jejímž území chcete stavět, vlastníci pozemku nebo stavby, na kterých chcete realizovat svůj projekt, ale i ten, kdo má jiné věcné právo k tomuto pozemku nebo stavbě – typicky například předkupní právo nebo nějaké věcné břemeno (užívání cesty apod.). Účastníky řízení mohou být i osoby stanovené jiným zákonem, zejména ekologické spolky podle zákona o ochraně přírody a krajiny a dotčená veřejnost podle zákona EIA.

U rodinného domu posuzování vlivů podle zákona EIA zpravidla řešit nebudete. Pokud by ale u jiných projektů, například „velkokapacitních“ rodinných domů povolovaných v blízkosti významné zeleně nebo na zvláště chráněných územích, bylo podkladem pro vydání rozhodnutí tzv. JES, které zahrnuje povolení ke kácení dřevin nebo výjimku ze zvláště chráněných druhů, mohou se ekologické spolky výslovně podle zákona o ochraně přírody a krajiny stát účastníky řízení o povolení záměru.

Námítky

Jak jsme již uvedli, od okamžiku řádného doručení vyrozumění o zahájení stavebního řízení běží 15denní lhůta pro námítky. Jednotliví účastníci mohou námítky uplatňovat jen v dané lhůtě a jenom v rozsahu, ve kterém se váš záměr může dotknout jejich práv. To znamená, že soused například může namítnout, že vaše stavba je příliš blízko, ale nemůže namítnout, že vaší stavbou ohrožujete třeba vzácného živočicha. Pokud dorazí na stavební úřad ve vymezeném čase nějaké námítky, úřad pak zkoumá, zda jsou důvodné. Pokud shledá,

že důvodné jsou, vyzve vás k vyjádření a stanoví vám k tomu přiměřenou lhůtu.

Rozhodnutí

Po vypořádání všech námitek účastníků řízení, posouzení projektové dokumentace a všech podkladových dokumentů rozhodne stavební úřad o vaší žádosti v zákonem stanovených lhůtách. Nebo by alespoň měl.

Rodinný dům, který je jednoduchou stavbou, je stavební úřad povinen posoudit ve lhůtě 30 dnů ode dne doručení bezvadné žádosti, případně ode dne odstranění všech vad žádosti. Lhůtu 30 dnů může stavební úřad prodloužit zpravidla pouze o 30 dnů, v zákonem vymezených případech a za splnění konkrétních podmínek pak dokonce o 60 dnů.

LHŮTY PRO VYDÁNÍ ROZHODNUTÍ O ZÁMĚRU	
Stavební záměr jednoduché stavby	Stavební záměr ostatních staveb
30 dnů ode dne zahájení řízení	60 dnů ode dne zahájení řízení
Lhůty je možno prodloužit až o 30 dnů, jestliže <ul style="list-style-type: none"> ▪ se jedná o zvláště složitý případ, nebo ▪ je třeba využít institutu dožádání, nebo ▪ je nařízeno ústní jednání nebo místní šetření. 	
Lhůty je možno prodloužit až o 60 dnů, jestliže <ul style="list-style-type: none"> ▪ se jedná o řízení s velkým počtem účastníků, nebo ▪ je-li třeba doručovat veřejnou vyhláškou osobám, jimž se prokazatelně nedaří doručovat, nebo ▪ je doručováno osobám do ciziny. 	

Jestliže stavební úřad shledá, že je záměr vaší stavby v souladu se stavebním zákonem a dalšími právními předpisy, územním plánem a stanovisky všech dotčených orgánů, rozhodne o povolení záměru stavby. V tu chvíli jste už sice na cílové čáře, ale vítězství ještě neslavte. V den, kdy úřad vydá povolení, není totiž

ještě pravomocné. Účastníci mají právo se proti rozhodnutí stavebního úřadu odvolat do 15 dnů od jeho doručení. Můžete už ovšem strážet metr. Pokud se nikdo v této lhůtě neodvolá, gratulujeme! Můžete začít stavět.

Zrychlené stavební řízení

Zásadní novinku ve zrychlení procesu povolování staveb představuje zrychlené řízení – to znamená, že stavební úřad vydá rozhodnutí o povolení stavby jako první úkon v řízení. Zjednodušeně řečeno se zkrátka nevede klasické řízení o povolení záměru a účastníci stavebního řízení neuplatňují námítky.

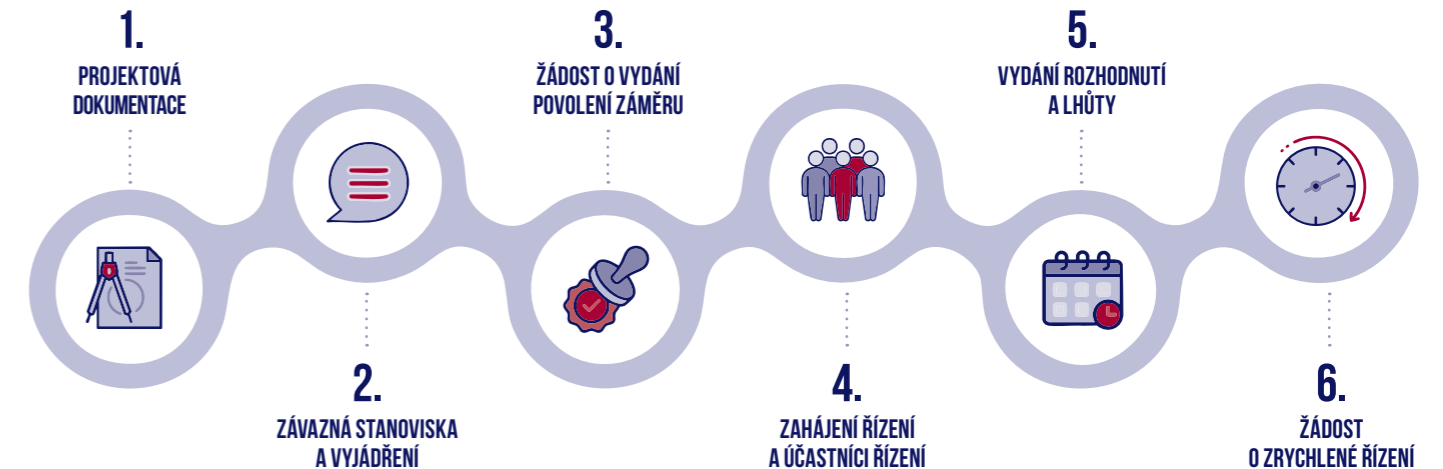
Aby mohl stavební úřad zrychlené řízení vést, musíte o něj v žádosti výslovně

požádat a splnit všechny podmínky pro jeho vedení. Vychází se z toho, že stavbu lze schválit zrychleně bez předkládání námitek účastníků, jestliže s ní všichni potenciální účastníci souhlasí. Žádost o vydání povolení záměru stavby ve zrychleném řízení proto musí obsahovat zvláštní náležitosti. Těmi jsou především souhlasy všech účastníků řízení, které musí být vyznačeny na situačním výkresu. V tomto případě byste měli věnovat velkou pozornost tomu, abyste na některého z účastníků nezapomněli. To by samotný proces zrychleného řízení a jeho výsledek negativně ovlivnilo.

Dalšími nezbytnými předpoklady pro vedení zrychleného řízení je i splnění dalších podmínek: Obec, na jejímž území

chcete stavět, musí mít územní plán. Dále u vaší stavby nejde o záměr EIA a váš projekt nevyžaduje ani povolení výjimky podle zákona o ochraně přírody a krajiny. V neposlední řadě samozřejmě musí být vaše stavba v souladu s požadavky stavebního zákona.

Pokud nesplníte všechny podmínky zrychleného řízení, nevede to sice k zamítnutí nebo odložení žádosti, avšak stavební úřad v tomto případě zahájí „klasické“ řízení o povolení záměru, které jsem si popsali výše. ■



Klíčové kontakty



FRANTIŠEK KORBĚL | PARTNER

Specializuje se na veřejné stavební právo, veřejnou správu, správní soudnictví, legislativu a právo na informace a právo informačních technologií. Obdržel Českou cenu za architekturu za sepis Pražských stavebních předpisů. Je pedagogem na katedře správního práva Právnické fakulty UK v Praze a členem Legislativní rady vlády.



FILIP MILER | KONCIPIENT

Zaměřuje se na veřejné stavební právo a problematiku nového stavebního zákona. Těmto tématům věnoval svou diplomovou práci na Právnické fakultě Masarykovy univerzity. Vedle toho se věnuje také správnímu právu, energetickému právu a právu životního prostředí.

JIŘÍ BURYAN | COUNSEL

Věnuje se zejména správnímu a stavebnímu právu, správnímu soudnictví a developmentu. Působí také jako vysokoškolský učitel stavebního práva na Vysoké škole ekonomické v Praze. Přednáší a publikuje odborné články o tématech z oblasti developmentu a stavebního práva.



NĚMECKÁ EKONOMIKA STAGNUJE: PŘÍLEŽITOST A ČAS K EXPANZI?



Stagnace v Německu znamená dostupnost celé řady distressed nemovitostí a společností, které v rostoucí míře mohou využít zahraniční investoři včetně českých podnikatelů. Německo nabízí průmyslovou sílu a investice do inovací. Generační obměna mezi vlastníky německých „Mittelstand“ společností přináší spoustu akvizičních příležitostí. Jak tento potenciál využít z pohledu českého podnikatele?

ROZHODNUTÍ EXPANDOVAT DO NĚMECKA NEBO KOUPIŤ NĚMECKOU FIRMU MŮŽE BÝT STRATEGICKY VÝHODNÉ, SOUČASNÉ PODMÍNKY K TOMU NABÍZEJÍ ŘADU MOŽNOSTÍ.

Ačkoliv se německá ekonomika v současné době mírně zadržává, jde stále o jednu z největších ekonomik na světě a v každém případě největší v našem regionu. To českému podnikateli otevírá široké možnosti přidat se k rostoucí vlně českých investic na M&A trhu v Německu. A i zadržávající se generační obměna v oblasti malých a středních podniků SME („Mittelstand“) nebo značné spektrum distressed aktiv nabízí mnoho příležitostí za často zajímavých podmínek. Řada českých firem roste do Německa také zcela přirozeně sama. K většímu objemu investic se české podniky začaly nadechnout po vstupu Česka do Evropské unie. V roce 2020 už v Německu proinvestovaly 900 milionů euro. Mezi nejznámější z nich patří ČEZ, EPH, Agrofert, PPF, Rohlík, Avast, SIKO či Kofola, a akvizici připravují i další velcí hráči.

Z Česka do Německa, nebo opačným směrem? Funguje to oboustranně. Němci do České republiky od devadesátých let 20. století investovali ve velkém zejména v rámci privatizace. Šlo především o automobilový průmysl, strojírenství, infrastrukturu, telekomunikace a obchodní řetězce. Podle údajů CzechInvestu a jeho německé kanceláře v Düsseldorfu jen CzechInvest v letech 1993 až 2016 zprostředkoval do České republiky 350 investičních projektů německých společností v hodnotě přes 218 miliard Kč, které vytvořily 58 tisíc nových pracovních míst. Z těch největších lze zmínit Volkswagen, Bosch, Siemens, Rieter, Hartmann, Continental, Linde či Saint-Gobain. Z německého „Mittelstandu“ pak mezi investory v České republice jmenujeme například Trumpf (strojírenství), Heberger (stavebnictví) či Müller – Die lila Logistik AG (logistika). Jde tak o zemi, se kterou má logicky český byznys velkou příležitost růst.

Německo dnes: stagnace a potenciál
Německá ekonomika dodnes nepřežila dopady nedávných krizí – covidové a energetické. Jedním z dalších faktorů, který stojí na brzdě, je i stárnutí populace a klesající podíl ekonomicky aktivní části obyvatel. Je to příležitost pro české podnikatele? Zcela určitě.

Velkou výzvou je v Německu totiž generační obměna u páteřního německého „Mittelstand“, do kterého se řadí více než 3 miliony zpravidla tradičně rodinných společností. Vlastníka ročně změní přibližně 100 tisíc z nich, tj. 5%. V rostoucí míře jsou přitom stávající vlastníci nuceni ty nové hledat mimo svou rodinu na M&A trhu. Je

to dáno především demografickou křivkou a klesající ochotou mladší generace vzít na sebe břemeno podnikání. Tento trend bude v příštích letech pokračovat. Dnes je ve věkové kategorii nad 60 let přibližně 1,2 milionu vlastníků SMEs, což je třikrát více než před 20 lety. Nejde přitom zdaleka jen o tradiční výrobní sektor, ale například i o IT firmy.

VELKOU VÝZVOU JE GENERAČNÍ OBMĚNA U PÁTEŘNÍHO NĚMECKÉHO „MITTELSTAND“, DO KTERÉHO SE ŘADÍ VÍCE NEŽ 3 MILIONU ZPRAVIDLA TRADIČNĚ RODINNÝCH SPOLEČNOSTÍ. VLASTNÍKA ROČNĚ ZMĚNÍ PŘIBLIŽNĚ 100 TISÍC Z NICH.

Inovace jako motor růstu

Klíčovou roli pro zachování a rozvoj Německa jako průmyslové lokality do budoucna hrají i inovace. Německo nabízí různé dotační programy a v tomto ohledu si drží vysoký standard. V různých žebříčcích (například Global Innovation Index OSN či index Spolkového svazu německého průmyslu a poradenské společnosti Roland Berger) se Německo pohybuje kolem desátého místa na světě. Do vědy, výzkumu a inovací investuje 120 miliard eur ročně, což odpovídá 3,1% HDP. Průměr v zemích OECD přitom je 2,8%. Pro srovnání, v České republice jsou to 2% HDP.

Podle unikátní společné studie tří největších poradenských společností v Německu – McKinsey, Boston Consulting Group a Roland Berger – nazvané sebevědomě „Agenda 2035“ se bude německý úspěch i do budoucna opírat o špičkovou techniku, technologii a výzkum. Německo by se přitom dle autorů studie mělo prosadit celosvětově do top 3 v těchto technologiích – digitalizace a umělá inteligence s cloud computingem; kyberbezpečnostní řešení a kvantové technologie; klimatické technologie pro

budovy, energetiku a průmysl; mobilita budoucnosti, infrastruktura pro elektromobily, autonomní řízení a vesmírné technologie; (digitální) zdraví, biotech a pharma s mRNA, buněčná a genová terapie, telemedicína a wearables (tj. textil, který kontroluje tělesné funkce). To všechno jsou oblasti, kde může být vidět i česká stopa.

Pomoci k tomu mají právě cílené investice z veřejných zdrojů poměrně málo zadlužené země (veřejný dluh Německa činí pouze 64% HDP oproti například 121% v případě USA či 111% v případě Francie). Německo tak má silnou infrastrukturu pro startupy a inovativní projekty, kde můžete získat podporu rizikového kapitálu.

Zlepšení ekosystému

Jedním z kroků k tomu je i iniciativa WIN. Německá vláda se spojila s velkými investory, jako jsou Allianz či Deutsche Bank. Společně slíbili německým, ale i evropským startupům do roku 2030 celkem 12 miliard eur rizikového kapitálu a zásadní zlepšení ekosystému. Oboustranně prospěšné propojení mezi startupy a etablovaným „Mittelstand“ mají přínést de:huby, kterých je po celém Německu již 25.

Technologický transfer a zvýšení univerzitních spin-offů má posílit například prestižní výzkumná instituce Fraunhofer-Gesellschaft. V iniciativě QuantumBW spolkové země Baden-Württemberg, často přezdívané region skrytých šampionů, se spojily průmysl a univerzity k rozvoji quantum computingu. To všechno jsou příležitosti, které se otevírají i českému podnikateli. Česko nabízí průmyslovou tradici, špičkové vědecké instituce, kreativní a inovativní startupovou scénu, technologie, sebevědomý kapitál, ale i skvělou polohu pro nearshoring.

Jak na to?

Jak zvednout tuto hozenou rukavici? Z naší mezinárodní praxe víme, že rozvoji byznysu na zahraničním trhu dokáže nejúčinněji pomoci spolehlivá síť kontaktů. Německo si zakládá na dlouhodobých a důvěryhodných obchodních vztazích. To znamená, že osobní kontakt se zdejšími obchodními partnery a přístup k nim hrají klíčovou roli.



Pomůže vám to lépe porozumět specifikům německého trhu, přizpůsobit vaši nabídku místním očekáváním a získat důvěru, která je v německém obchodním prostředí zásadní. Díky našemu zastoupení ve Frankfurtu a rozsáhlé mezinárodní síti jsme v přímém kontaktu nejen s klienty a zahraničními advokátními kancelářemi, které nám klienty doporučují, ale jsme také blízko zahraničním private equity a venture kapitálovým fondům, investičním a privátním bankám, family officům či dalším stakeholderům a obchodním partnerům. Dobře vybudovaná síť navíc usnadňuje přístup k užitečným informacím, referencím a případným obchodním příležitostem, což může být klíčem k úspěchu expanze.

Rozhodnutí expandovat do Německa nebo koupit německou firmu může být strategicky velmi výhodné. Zahrnuje však zároveň řadu praktických kroků a podmínek, které byste měli mít na paměti. Jde zejména o specifika v právním, daňovém a administrativním prostředí.

Pokud chcete rozšířit svůj český byznys za hranice, je třeba v Německu buď zřídit organizační složku (Zweigniederlassung; i ta se zapisuje do německého obchodního rejstříku), nebo založit novou právní entitu. Pro novou právní entitu přicházejí v úvahu typicky společnost s ručením omezeným (GmbH s minimálním základním kapitálem 25 tisíc eur) nebo akciová společnost (AG s minimálním základním kapitálem 50 tisíc eur).

Jak novou společnost, tak i Zweigniederlassung je nutné přihlásit u finančního úřadu k příslušným daním, typicky k dani z příjmů (Gewerbesteuer) a k DPH (Umsatzsteuer), a získat příslušné daňové registrační číslo. Zaměstnance je pak nutné registrovat u pojišťovny a na úřadu práce.

Při akvizici existující německé společnosti je pak třeba na začátku nejprve počítat především s náklady na její prověrku a na právní a daňové poradenství. Ty se samozřejmě odvíjejí od toho, o jakou společnost se jedná a v jakém rozsahu je prověrka potřeba (technická, finanční, právní, daňová). Při koupi společnosti počítejte v Německu i s náklady na notáře, protože i smlouva o koupi podílů na GmbH vyžaduje formu notářského zápisu.

Dobrou zprávou pro české podnikatele, kteří mohou mít obavy z pověstné německé přebujelé a zdoluhavé byrokracie, je to, že německá vláda problém vnímá a slibuje zlepšení. Pomoci v tom má speciální zákon k odbourání byrokracie navržený v roce 2024 („Bürokratieabbaugesetz“), který má za cíl odbřemenit podnikatele i veřejnost od „papírování“. I to ukazuje vůli ke zlepšení stavu a otevřených dveřích pro české podnikatele.

Klíčové kontakty



PHILIP SMITKA | PARTNER

Je partnerem zodpovědným za německou kancelář a zastoupení HAVEL & PARTNERS ve Frankfurtu nad Mohanem. Poskytuje komplexní poradenství v oblasti fúzí a akvizic (včetně nemovitostních transakcí). Zaměřuje se rovněž na oblast smluvních vztahů a mezinárodního obchodu, soudní spory, obchodní i investiční arbitráže a compliance. Má rozsáhlou zkušenost jako Coordination Counsel při mezinárodních právních projektech zahrnujících několik jurisdikcí.

MARTIN PECKL | PARTNER

Jeho specializací jsou fúze a akvizice, právo nemovitostí, obchodní právo a právo obchodních společností. Poskytuje právní služby v německém (ten je jeho mateřskou řečí), anglickém i českém jazyce. Jde o komplexní služby například v oblastech realizace strategických investic, zakládání a řízení společných podniků, dodávek investičních celků či projektového financování.



JOSEF BOUCHAL | VEDOUcí ADVOKÁT

Zaměřuje se na oblast akvizic a prodeje společností, private equity, venture kapitál, vytváření společných podniků, právo obchodních společností, obchodní právo (se zaměřením na závazkové právo), právní audity a právní due diligence. Přednostně se specializuje na poskytování komplexního poradenství investorům se vstupem do startupových projektů.

CORPORATE FINANCE



Jan Koval

SMĚR ZAHRANIČÍ JAKÉ VÝZVY PŘI AKVIZICÍCH ČEKÁJÍ ČESKÉ A SLOVENSKÉ FIRMY?

**67 % ČESKÝCH FIREM
MÁ ZÁJEM EXPANDOVAT
DO ZAHRANIČÍ, 9 Z 10 TO
ALE POVAŽUJE ZA
SLOŽITÝ PROCES.
V HAVEL & PARTNERS
REALIZUJEME DESÍTKY
TRANSAKČÍ ROČNĚ
A MEZINÁRODNÍ PRVEK
MÁ 70 % Z NICH.**

Fungují fúze a akvizice jako prostředek k expanzi českých a slovenských společností na mezinárodní trhy? Je vstup do zahraničí pro firmy komplikovaný? Co je model Family Management Buy-Out a proč je stále populárnější? V rozhovoru odpovídali partner HAVEL & PARTNERS Jan Koval a managing partner společnosti NEXIA One Corporate Finance Václav Strýhal.

Jakou roli hrají dnes fúze a akvizice ve strategiích růstu firem v České republice a na Slovensku?

Václav Strýhal (VS): V poslední době sledujeme silící trend, kdy zdejší společnosti dospěly k významné velikosti a finanční stabilitě, které jim umožňují expanzi i na vyspělejší trhy. Fúze a akvizice (M&A) tak dnes hrají zásadní roli ve strategiích růstu firem. Firmy z Česka a Slovenska díky tomu získávají nové trhy, zajišťují výrobní kapacity nebo technologická řešení, která posilují jejich konkurenceschopnost. Často se jedná o strategické akvizice v zemích, jako jsou Německo, Francie, Španělsko nebo Itálie.

Jan Koval (JK): Stále ale vnímáme, že někteří podnikatelé pokládají vstup na zahraniční trhy za komplikovaný. Podle průzkumu Instant Research pro společnost Amazon má 67 % českých firem zájem expandovat do zahraničí, 9 z 10 to ale považuje za složitý proces. My realizujeme desítky transakcí ročně a mezinárodní prvek má 70 % z nich. Podle našich zkušeností tedy není čeho se obávat. Expanze do zahraničí mnoha firmám pomůže

rozvinout jejich byznys a získat přístup k novým zákazníkům, a tím posílit jejich pozici na trhu.



Liší se nějak u jednotlivých firem strategie při realizaci akvizic?

JK: Obvykle pozorujeme dvě hlavní strategie. Některé firmy mají již předem vytipovaného konkrétního partnera pro akvizici. Jiné spolupracují s poradenskými společnostmi, jako jsme my – HAVEL & PARTNERS nebo NEXIA ONE CORPORATE FINANCE. Díky našim mezinárodním kontaktům a i díky vzájemné spolupráci s Nexií, která je členem globální sítě NEXIA International, dokážeme společně firmám pomoci s identifikací vhodných partnerů i v zahraničí. Úspěch transakce přitom nezávisí pouze na správném výběru cíle, ale také na znalosti právních podmínek dané země.

Jakým výzvám musí tedy firmy při mezinárodních transakcích čelit?

JK: Největší výzvou je často právě pochoopení právního a daňového prostředí cílové země. I kulturní rozdíly a specifické požadavky konkrétního odvětví hrají významnou roli. Nezbytným krokem v úvodu je vždy prověrka cílové společnosti, tzv. due diligence. Pomáháme klientům s identifikací rizik a jejich zohledněním v transakci – například prostřednictvím úpravy ceny nebo smluvních záruk.

VS: Taková analýza zahrnuje posouzení finanční stability, právních rizik a daňových aspektů. Naším cílem je klientům dodat komplexní manažerský souhrn, který zahrnuje klíčové nálezy, míru rizikovosti a návrhy řešení. Výsledky této prověrky tedy mohou ovlivnit cenu transakce, její strukturu nebo smluvní záruky.

Liší se nějak ocenění firem na západních trzích od těch lokálních?

VS: Rozdíly jsou značné. Na západních trzích dosahují firmy vyšších ocenění, často vyjádřených vyššími násobky EBITDA. To je dáno jak kvalitou těchto firem, tak jejich

růstovým potenciálem. Je však třeba si uvědomit, že vyšší náklady na zahraniční akvizice obvykle vyvažují strategické přínosy – například stabilní zákaznická základna nebo přístup k novým technologiím. Klíčové je zajistit si vhodné financování a důkladně propočítat návratnost investice.

Hrají vedle zahraniční expanze roli v akvizicích i jiné faktory?

VS: Je to třeba i konsolidace některých sektorů, a to jak na straně podnikatelů, tak na straně finančních investorů, kteří v sektorech s velkým počtem menších hráčů vidí potenciál pro efektivní integraci. Konsolidace je tak reakcí na fragmentaci některých sektorů, zejména ve středoevropském regionu. Firmy, například v oborech stavebnictví, průmyslové výroby nebo IT, čelí tlakům na efektivitu a růstu konkurence. Konsolidací dosahují většího podílu na trhu, snižují náklady a zlepšují provozní efektivitu. Tento trend je významný pro středně velké podniky, které tak mohou zvýšit svoji tržní hodnotu.

JK: Řada oborů si již nějakou úroveň konsolidace prošla. Například u výrobních a technologických společností je poptávka po vertikálně integrovaných firmách, které poskytují nejen výrobní služby, ale také vývoj a inovace. Fragmentované sektory, jako například stavebnictví, však stále nabízejí zajímavé příležitosti pro investory, kteří zde mohou vytvořit silnější a efektivnější hráče.

V posledních letech také značně sílí fenomén předávání firem na další generaci. Projevuje se to právě i u prodejů společností?

JK: Je to tak. Předávání rodinných firem vyžaduje pečlivou přípravu. Z právního hlediska je klíčové správně nastavit

smluvní dokumentaci, která upraví převod podílů či akcií, zajistí kontinuitu vedení a ochranu hodnoty firmy. Jako právníci nemůžeme nikdy pominout ani osobní vztahy v rámci rodiny, protože i ty jsou klíčové a hrají ve výsledném uspořádání zásadní roli. Důležité je ošetřit otázku majetkového vypořádání mezi rodinnými příslušníky, aby nedocházelo k budoucím sporům.

VS: Pro mnoho rodinných firem je prioritou zachovat podnik pod vedením důvěryhodných lidí, kteří sdílí firemní kulturu a rozumí jejímu fungování. I proto je stále populárnější model akvizice Family Management Buy-Out (FMBO), kdy původní majitel přenechává vedení vybraným členům rodiny nebo klíčovými zaměstnancům. Je populární především u menších a středních firem, kde rodina nebo původní majitelé chtějí, aby podnik zůstal v rodinném vlastnictví, a současně chtějí zajistit jeho stabilitu a růst pod vedením důvěryhodného vedení. FMBO je tedy oblíbený právě v kontextu nástupnických procesů, protože minimalizuje riziko spojené s externí akvizicí. Současní zaměstnanci a manažeři totiž dlouhodobě znají

firmu, její firemní kulturu, a mají také vybudované vztahy s klienty a dodavateli. Klíčovou roli hrají samozřejmě i finanční aspekty transakce.

Můžete naznačit, jak obvykle vypadá v těchto případech struktura financování? Nejspíš bývá ovlivněná řadou individuálních faktorů v konkrétních firmách?

VS: Struktura financování FMBO může zahrnovat kombinaci bankovního financování, vlastního kapitálu a externích investorů, což firmě umožňuje přechod na nové vedení a zároveň stabilizaci její kapitálové struktury. S rostoucím zájmem o tento model se očekává, že FMBO bude hrát v následujících letech významnou roli v sektoru fúzí a akvizic. Při přípravě financování akvizice pro klienty poskytujeme komplexní podklady a finanční modely, které napomáhají zajistit schválení od bankovních institucí v zahraničí. I naše zkušenosti s lokálními i zahraničními bankami nám umožňují efektivně podporovat klienty při nastavování transakce. ■

HAVEL & PARTNERS a naše rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE prohloubily dosavadní spolupráci s poradci z české společnosti Nexia One Corporate Finance CZ. Reagujeme tak na silnou poptávku po integrovaném právním, daňovém, účetním a corporate finance poradenství v nejširším rozsahu.

Tým Nexia One Corporate Finance má dlouholeté zkušenosti v oblasti fúzí a akvizic. Od roku 2003 úspěšně dokončil více než 170 prodejů, fúzí a akvizic firem. Seniorní členové týmu pracovali na transakcích v celkovém objemu více než 7 mld. EUR.

Společně nabízíme komplexní řešení, která pokrývají nejen právní aspekty transakcí, ale také finanční strukturování, oceňování a vyjednávání s investory. Díky tomuto kroku můžeme ještě efektivněji obsluhovat i ty nejnáročnější klientské požadavky a dále rozšiřovat možnosti vyhledávání obchodních příležitostí v zahraničí pro klienty z řad firem, ale i obchodní partnery rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE.

Klíčové kontakty



JAN KOVAL | PARTNER | HAVEL & PARTNERS

Vede tým HAVEL & PARTNERS zaměřený na M&A. Zaměřuje se na právní poradenství v oblastech akvizic, private equity / venture kapitál, právních auditů, due diligence, včetně pracovněprávních aspektů. Má rozsáhlé zkušenosti s transakcemi v oblasti fúzí, akvizic a restrukturalizací v Česku i zahraničí, a to jak na straně prodávajících, tak kupujících.

VÁCLAV STRÝHAL | MANAGING PARTNER | NEXIA ONE CORPORATE FINANCE CZ

Je zakladatel společnosti Nexia One Corporate Finance CZ. Specializuje se na corporate finance a poradenství týkající se projektového a investičního financování, financování nemovitostí či akvizic. V těchto oblastech má více než 21 let zkušeností. Strávil 11 let na vrcholových manažerských pozicích v mezinárodních bankách, včetně Creditanstalt, Bank Austria Creditanstalt a HVB Bank.



PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKČÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

18
let



870
transakcí

850
miliard korun

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.

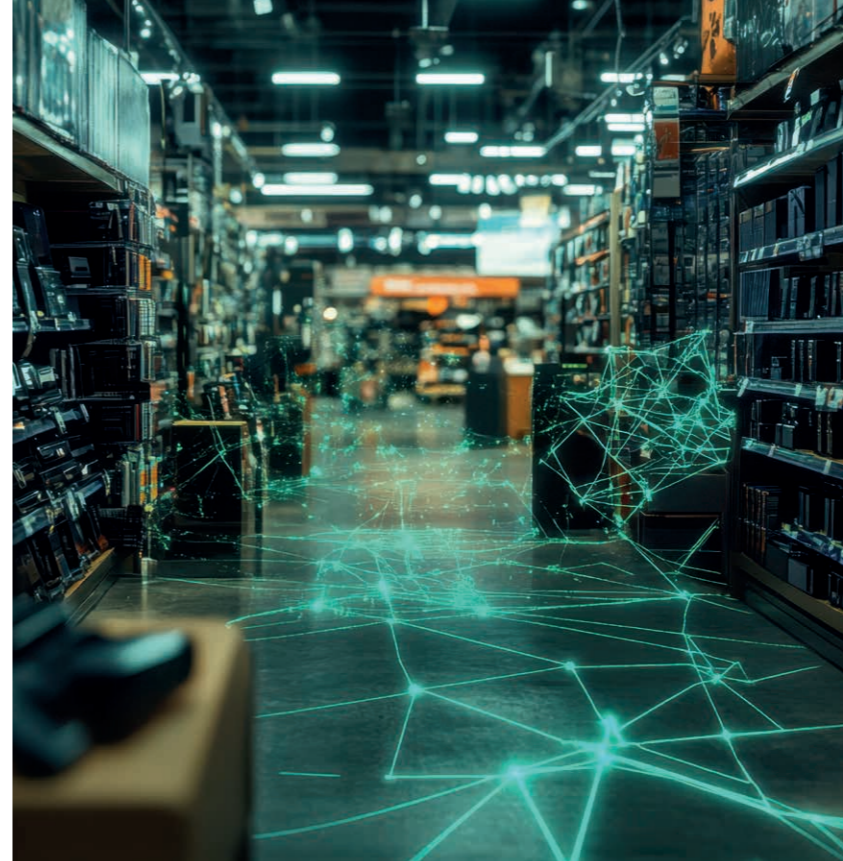


ASPIRONIX

Prodej 100% podílu ve společnosti distribuující lékařské vybavení a služby

Náš M&A tým pomohl tuzemské společnosti Aspironix, působící kromě Česka i na Slovensku či v Polsku a v dalších zemích, při jejím prodeji švédské skupině Asker Healthcare Group.

Aspironix se zaměřuje na poskytování špičkových zdravotnických přístrojů a služeb. Na transakci se podíleli především partner kanceláře Martin Peckl, counsel Pavel Ondrák a koncipientka Johana Němečková.



PERNOD RICARD

Karlovarská Becherovka s novým vlastníkem

Jako český právní poradce jsme zastupovali francouzskou skupinu Pernod Ricard, jednoho z předních světových výrobců prémiových vín a destilátů, při prodeji slavné karlovarské likérky. Práce zahrnovala předtransakční právní prověrku společnosti Jan Becher – Karlovarská Becherovka a dále restrukturalizaci i přípravu transakční dokumentace.

Na transakci pracovali zejména partneři Václav Audes a Ondřej Florián za významné podpory senior advokáta Ivo Skolila, který byl team leaderem, dále senior advokát Radek Riedl a senior advokátka Kateřina Trzaska či advokátka Ema Černá a advokáti Václav Fajkus a Jan Krejčí.



HP TRONIC / HP INVEST

Integrace maloobchodních prodejců elektroniky HP Tronic a NAY

Pomáhali jsme klientovi, vlastníku přední tuzemské sítě prodejen elektrospotřebičů DATART, při jeho spojení se slovenskou skupinou NAY ze stejného oboru.

Samotné transakci předcházela odkup 25% podílu v HP Tronic, jehož prodávajícím byl lucemburský fond Genesis Private Equity Fund III. Díky tomu získal řetězec DATART opět jediného vlastníka, a to právě HP Tronic / HP Invest. Na transakci se podíleli partner Václav Audes, senior advokát Ivo Skolil a advokát Tomáš Jansa.

Soutěžněprávní tým pak zastupoval skupiny HP Tronic a NAY v řízeních před českým i slovenským antimonopolním úřadem o povolení jejich spojení. Tým vedl partner kanceláře Robert Neruda a jeho členy byli i counsel Roman Světnický, vedoucí advokát Dušan Valent a koncipienti Robert Nersesjan a Monika Juriková. Spojením došlo ke sjednocení prodejen v České republice pod značkou DATART a na Slovensku pod značkou NAY.



JSK INVESTMENTS

HAVEL & PARTNERS u prodeje Zásilkovny

Radili jsme JSK Investments a jejím společníkům Simoně a Jaromírovi Kijonkovým při prodeji podílu ve společnosti Packeta. Packeta je mateřská společnost významné tuzemské technologicko-logistické skupiny Zásilkovna, která působí nejen v Česku, ale i v dalších zemích EU.

Naše rozsáhlé právní poradenství zahrnovalo především aspekty korporátní a soutěžněprávní. Za kancelář jej zajišťoval tým složený mimo jiné z partnerů kanceláře Václava Audese, Jiřího Kunáška, Roberta Nerudy a Jana Šturmy, vedoucí advokátky Silvie Király, vedoucího advokáta Martina Šimka, senior advokátky Kateřiny Kabátové, senior advokáta Martina Rotta nebo advokáta Jana Palackého.



ALBATROS MEDIA

Hodnotou největší akvizice v historii největšího nakladatelského domu v Česku

Asistovali jsme společnosti Albatros Media při její 20. akvizici, která byla zároveň hodnotou největší v její historii. Klient při ní získal stoprocentní podíl ve významném online knihkupectví Libristo Media, které se specializuje na prodej cizojazyčné literatury.

Tým zastřešoval partner Jan Koval a jeho členy byli mimo jiné i senior advokát Ivo Skolil, advokátka Simona Tziata a senior advokát Martin Rott s advokátem Tomášem Jansou.



TILIA IMPACT VENTURES, CREDO VENTURES A PURPLE VENTURES

Investice do Delta Green

Jako lead investor counsel jsme radili při investici do Delta Green, zeleného tech startupu zaměřeného na dodávání elektřiny za nejnižší spotové ceny. Zastupovali jsme při tom přední investory z CEE regionu Tilia Impact Ventures, Credo Ventures a Purple Ventures.

Poradenství vedl partner Jaroslav Baier a na transakci pracovali i advokát Jiří Moravec a koncipient Róbert Košala.



HMH

Poradenství při prodeji slovenské technologické společnosti německému koncernu Siemens

Zastupovali jsme jediného společníka slovenské technologické společnosti HMH, působící v oblasti bezpečnostních systémů pro železniční dopravu, při prodeji stoprocentního obchodního podílu německé společnosti Siemens Mobility ze skupiny Siemens.

Právní poradenství, na kterém se podíleli partneři Jan Koval a Robert Porubský spolu se senior advokátem Peterem Košeckým, zahrnovalo vendor due diligence, vyjednávání transakční dokumentace a úspěšné uzavření celé transakce.



PHOTONEO

Unikátní dluhové a kapitálové financování

Poskytovali jsme právní poradenství slovenské společnosti Photoneo při zajištění financování v hodnotě 12 milionů dolarů. Řešení, které zahrnovalo kombinaci dluhových a kapitálových nástrojů, bylo zajištěno pro divizi Brightpick, zaměřenou na vývoj robotických systémů pro automatizaci skladů napříč odvětvími.

Transakce, označovaná jako nejrozsáhlejší venture debt financování pro startupy v historii Slovenska, proběhla pod vedením partnera Jaroslava Baiera a jeho týmu, složeného z advokátek Kristíny Saktorové a Miriámy Podskubové a koncipienta Róberta Košaly. Dluhové financování ve výši 5 milionů eur poskytl program EBRD Venture Capital, doplněný o kapitálovou investici od stávajících investorů do společnosti.

Cílem financování je podpora expanze Brightpick na americký trh. Photoneo, založené v roce 2013, se specializuje na 3D strojové vidění a robotické technologie pro automatizaci skladů napříč průmyslovými odvětvími. Brightpick vznikl jako spin-off společnosti v roce 2021.



LUIGI'S BOX

Nastavení motivačního programu ESOP

Asistovali jsme slovenskému startupu Luigi's Box při nastavení motivačního plánu ESOP (Employee Stock Ownership Plan). ESOP umožní klíčovým spolupracovníkům podílet se na úspěchu a růstu společnosti jako spoluvlastníci. Právní poradenství zajišťoval tým vedený partnerem Jaroslavem Baierem, jeho členy byli i vedoucí advokát Josef Bouchal, advokátka Andrea Mochorovská a advokátní koncipient Róbert Košala.

Luigi's Box se specializuje na vývoj AI technologií pro personalizované vyhledávání a doporučování produktů, které využívají tisíce e-shopů po celém světě.



IMPERIAL AUTO

Akvizice společnosti Biebighäuser Slovakia

Poskytovali jsme poradenství společnosti Imperial Auto, indickému dodavateli automobilového průmyslu, za kterým stojí přední světový investor růstového kapitálu Warburg Pincus.

Jednalo se o akvizici slovenské společnosti Biebighäuser Slovakia, která se specializuje mimo jiné na návrhy, vývoj a průmyslovou výrobu specializovaných komponentů v oblasti pohonných jednotek.

Tým expertů, který klientovi pomáhal s právní prověrkou a následnou transakcí, vedl partner Ondřej Majer, podporovaný advokátem Oliverem Bendou, koncipientem Šimonem Gregušem a dalšími odborníky.



WINDYTY

Akvizice švýcarské Meteoblue českým provozovatelem Windy.com

Byli jsme u transakce, při níž se česká společnost Windyty, přední světový poskytovatel vysoce přesných meteorologických služeb, spojila se švýcarskou společností Meteoblue ze stejného oboru. Právní poradenství zahrnovalo i due diligence a vedle partnera Václava Audese se jej účastnil i vedoucí advokát Ivo Skolil.

Windyty je provozovatel webu a aplikace Windy.com, které každý měsíc využívá téměř sto milionů uživatelů, mimo jiné z řad meteorologů, pilotů či jachtařů.



ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ OCHRÁNIT MAJETEK A POMOCI MU RŮST

Jaroslav Havel

**VĚTŠINA MOVITÝCH
LIDÍ V ČESKU MÁ
VELKOU ČÁST MAJETKU
V JEDNÉ HLAVNÍ FIRMĚ
A V TUZEMSKÝCH
NEMOVITOSTECH,
TO ALE VÝRAZNĚ
OMEZUJE MAJETKOVOU
I PERSONÁLNÍ MOBILITU
CELÉ RODINY.**

V rodinné kanceláři se soustředíme na ochranu majetku a diverzifikaci investic směrem do zahraničí, říká Jaroslav Havel, zakladatel a řídicí partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS a česko-slovenské rodinné kanceláře s mezinárodním dosahem ONE FAMILY OFFICE.

S partnery jste na začátku roku 2024 založili ONE FAMILY OFFICE zaměřený na správu a ochranu majetku. Jaké služby nabízí?

ONE FAMILY OFFICE vznikl spojením a přejmenováním existujících aktivit vyvíjených od roku 2007 a rozšířením týmu o několik nových investičních profesionálů. Dnes tým čítá přibližně padesát právníků, daňových poradců a účetních a patnáct investičních odborníků s mezinárodními zkušenostmi. Poskytuje komplexní služby pro bonitní jednotlivce a rodiny. V oblasti poradenství jsou to nastavení ochrany majetku, řešení nástupnictví, ale i bezpečnosti v nejširším smyslu, služby zdravotního concierge a podobně. V rámci nástupnictví například v nadačních a svěřenských fondech přejímá náš tým správcovské role. A to tak, abychom rodině jako profesionálové na oblast ochrany majetku pomohli. Jako třetí nezávislá strana, které důvěřují, jim můžeme dodat naši poradenskou kompetenci a také sdílet s nimi jako partnery investiční zkušenosti. V oblasti investic nejsme nicméně asset manažerů, nenabízíme své investiční produkty. Primárně spravujeme svůj majetek a sdílíme tým, náklady, zkušenosti a know-how na klubovém principu.

Proč název ONE FAMILY OFFICE?

Název naší rodinné kanceláře jsme hledali dlouho a chtěli jsme, aby byl samovýtižný, proto jsme zvolili ONE FAMILY. Chceme kolem OFO vytvořit širší byznysovou rodinu. Chápeme, že služby nejsou typické pro velké firmy, které jsou spíš korporátní. U našich partnerů totiž pracujeme individuálně – v rodinách jsou muži i ženy zastoupeni stejně, jsou zastoupeny různé generace, a i my pracujeme multigeneračně. Pokrýváme potřeby od úspěšných podnikatelů, kteří jsou v důchodovém věku, až po malé děti – jejich potomky a vnoučata. Vše jsme koncipovali pro celé rodiny. Díky concierge se také snažíme zabezpečit základní rodinné hodnoty – uchování zdraví a jeho prevenci, bezpečnost rodiny v nejširším smyslu, výchovu i vzdělávání budoucí generace.

Cílili jste na správu majetku v hodnotě jedné miliardy dolarů. Jak se to zatím daří?

Situace se vyvíjí velmi pozitivně, postupně se připojují rodiny se stamiliony či miliardami majetku. Rok od založení jsme dosáhli částky vysoce přesahující naše původní přání – jedné miliardy dolarů majetku a samozřejmě očekáváme podobný, nebo ještě rychlejší růst i v budoucnu. Celková kapacita může být 25 až 30 rodin

90%↑

**POKUD PODNIKATEL
VLASTNÍ PŘES DEVADESÁT
PROCENT SVÉHO MAJETKU
V MÍSTĚ BYDLIŠTĚ, NEDÁVÁ
TO RODINĚ ŽÁDNOU
MOBILITU.**



a při stávajícím tempu růstu bude naplněna do dvou až tří let. Spojujeme se však s různými investory a majetnými osobami i jen pro jednotlivé klubové investice. Pro spolupráci s námi tedy není nutné být trvalým „členem“ ONE FAMILY OFFICE.

S kým ONE FAMILY OFFICE spolupracuje?

Naším cílem je v duchu našeho motto „Úspěch spojuje“ spolupracovat s bonitními rodinami a jednotlivci, kteří s námi sdílejí podobný pohled na svět, podobný přístup k investování, správě majetku a mezigeneračnímu plánování. Pracujeme typicky pro úspěšné podnikatele a manažery, kteří hledají někoho, kdo jim pomůže jejich majetek chránit. Nejtypičtějším obchodním partnerem je střední podnikatel s majetkem mezi 100 a 300 miliony korun, který často působí mimo hlavní město i krajské město, je pro něj velmi obtížné získat informace o investičních příležitostech a nemá přístup k poradenství pro správu majetku a s tím souvisejícímu aparátu. Řešíme také pro movité rodiny předání a udržení majetku pro další generace. Partnery našeho family office mohou být vrcholoví sportovci, šlechtické rody, ale i církevní instituce nebo úspěšní kolegové právníci, daňoví a jiní poradci, architekti...

Jak taková spolupráce vypadá?
ONE FAMILY OFFICE je one stop shop, kde si může obchodní partner buď zajistit

všechny své potřeby, nebo vybrat konkrétní servis katalogovým způsobem. Family offices celosvětově rostou a jsou vhodnou volbou při investicích do všech tříd aktiv. Od tradičních bank a asset manažerů se odlišujeme tím, že obchodní partnery do OFO přijímám já osobně jako hlavní investor a člověk, který má dlouhodobé poradenské, top manažerské, podnikatelské a zaměstnavatelské zkušenosti. Poskytuji každému partnerovi osobní přístup. To naše bonitní rodiny a jednotlivci ve středním a vyšším věku velmi oceňují. Toto na československém trhu nikdo nenabízí, a i vzhledem k mimořádné pozici skupiny HAVEL & PARTNERS těžko může někdo nabídnout. Podmínky spolupráce jsou také velmi férové a jakékoli poplatky související s administrací OFO služeb jsou cenově dostupné i pro střední podnikatele s majetkem v řádu desítek milionů korun.

Na jaké investice se ONE FAMILY OFFICE zaměřil?

Já a další partneři David Neveselý, Kateřina Zychová z Verdi, která dříve pracovala na Wall Street, a Peter Bálint, jenž působí dlouhodobě v Dubaji, si spravujeme svá vlastní majetková portfolia v nejširším rozsahu. Vzájemně si vyměňujeme informace, což nám umožňuje investovat společně. Toto sdílení informací a zázemí mohou využít také další partneři našeho family office. Snažíme se investovat peníze velice ziskově. Jednou z cest jsou pro nás strategické investice do místních private ekvity fondů zaměřených zejména na mezigenerační výměnu. Je to Verdi fond farem, který spravuje právě Kateřina Zychová a její tým. Kateřina Zychová a Peter Bálint mají také na starosti sestavení portfolia a vývoj produktů fondu Verdi Apex, zaměřeného na hedgeové fondy.

Jaké další investiční příležitosti se partnerům ONE FAMILY OFFICE otevírají?

Investujeme místně i do nemovitostí, poskytujeme půjčky, nakupujeme pravidelně distressed assets. Do ONE FAMILY OFFICE jsme integrovali stávající strukturu Czechoslovak Capital Partners s úspěšnou dvanáctiletou historií a projekty v hodnotě dvou miliard korun. Máme také rozsáhlé portfolio v oblasti venture kapitálu – třináct fondů místních i zahraničních. Já sám pak investuji do čtyř fondů v oblasti krypta a blockchainu. A zároveň spolu s partnery ONE FAMILY OFFICE mezinárodně investujeme do globálních fondů a světových hráčů, zejména v oblasti private ekvity. V minulosti to byly například fondy KKR a Vista, nyní máme příležitost investovat

do fondu Bain Capital. To jsou příležitosti běžné v tomto regionu nedostupné, zejména z důvodu kapitálové náročnosti.

Jak velký máte investiční tým?

Investiční tým tvoří patnáct seniorních lidí a až 25 poradců. Patnáct z nich tvoří oficiální Advisory Board na našich webových stránkách. Na oblast private ekvity se specializují já – zkušenosti mám už od roku 1997, pracoval jsem jako právník pravděpodobně s nejvíce fondy ze všech lidí v Česku a na Slovensku. Dále jsou to Kateřina Zychová, Peter Bálint nebo associate partner Michal Klučár s patnáctiletou praxí z EPH. Většina lidí z našeho investičního týmu má mezinárodní zkušenosti z dlouhodobých pracovních pozic v USA, Velké Británii, Německu, Švýcarsku, Polsku a Spojených arabských emirátech a s prací pro Goldman Sachs, J. P. Morgan, Credit Suisse, Erste, J&T, EPH, Pentu a podobně. Máme devět seniorních profesionálů, kteří byli dlouhodobě zvyklí spolupracovat s dolarovými miliardáři v Česku, na Slovensku i v zahraničí – vedle partnerů a obou associate partnerů Michala Klučára a Daniela Drahotského jsou to Jakub Vrbovský, Petr Dohnal a Jaroslav Baier.

Jak se liší představy nejbohatších českých rodin o investování od reality těch rodin, které s vámi spolupracují?

Vnímám, že řada lidí, kteří patří mezi miliardáře podle českých žebříčků, má pořád velkou část svého majetku v jedné základní firmě a také v nemovitostech, mnohdy na stejném místě, kde mají své podnikání. Často mají zároveň menší portfolia spravovaná privátními bankami, jež zahrnují dluhopisy, převážně jen lokální. Naši typičtí partneři ale většinou preferují aktivnější roli.

Proč tedy podle vás mířit s diverzifikací majetku do zahraničí?

I když mají dnes movití lidé majetek v hodnotě několika miliard, většina z nich je stále majetkově „uvázaná“ v Česku nebo na Slovensku a investičně uvažují v české koruně. Otázkou zůstává, zda se na to budou dívat stejně jejich děti, které často studují v zahraničí, mnohdy tam po studiu chtějí zůstat a nemusejí se s tímto pohledem ztotožňovat. Pokud podnikatel vlastní přes devadesát procent svého majetku v místě bydliště, nedává to rodině žádnou mobilitu. Ve ONE FAMILY OFFICE se snažíme otevřít tuto diskusi a řada lidí na to slyší. Uvědomují si, že jejich děti nemusejí žít v Česku a že závazky, které vytvářejí, nemusejí být pro jejich potomky

atraktivní. I proto usilujeme o globální mobilitu majetku a osob.

ONE FAMILY OFFICE se zaměřuje i na generační výměnu a nástupnictví. Co to obnáší?

Ve ONE FAMILY OFFICE pomáháme movitým rodinám hledat a vytvářet vhodná právní, účetní i daňová řešení rodinných majetkových poměrů a nástupnictví, a to vždy podle individuálních potřeb klientů. Nejčastěji je to kombinace nadačního fondu se správcovským holdingem neboli rodinnou bankou. Toto nastavení umí efektivně eliminovat dopady špatných budoucích rodinných scénářů a zajistit účinnou ochranu, rozvoj a zhodnocování majetku a také distribuci rodinného jmění na děti. Účelem je zároveň zamezit tím rozdrobení majetku.

ONE FAMILY OFFICE

ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ

Odkud pramení riziko rozdrobení majetku movitých lidí?

Když jsme prováděli průzkum NextŽeny, který se zaměřoval na posun od aktivního budování majetku převážně mužského původu směrem k ženám a pasivním členům rodiny, došli jsme k zajímavým závěrům. Podobně jako v Americe má průměrný superbohatý muž v Česku ve své historii dvě manželství, s každou ženou má

průměrně dvě děti, z nichž statisticky jsou to vyrovnaně dcery a synové. Muži umírají zpravidla dřív než ženy, přibližně o šest až sedm let. Po úmrtí muže v rodině převažuje ženský element. V takovém případě se v rodině sejde průměrně šest lidí, a pokud nejsou dopředu vyřešené veškeré majetkové a dědické souvislosti, ztěžuje to dohodu o rozdělení a správě majetku. Tím pádem je riziko rozdělení či rozdrobení majetku mnohem silnější. I proto doporučujeme vždy vše řešit preventivně a včas.

Jak se tedy na takové situace připravit?

Pro kontrast se podívejme do doby „fordovsko-baťovského“ kapitalismu, do období trvajících až do šedesátých a sedmdesátých let dvacátého století. Tehdy se hledal nejvhodnější člen rodiny a případně i CEO, který by firmu udržel pohromadě. A mimo firmu byl jen zlomek majetku pro ostatní členy rodiny, určený spíše na spotřebu než na investice. Teprve v posledních deseti letech se začal prosazovat model family office, kde se řada firem drží dlouhodobě v rámci portfolia jedné rodiny. Pokud se ale v rodině nenajde vhodný nástupce, který by byznys a správu majetku převzal, jsme v našem family office jako profesionálové opět připraveni poskytnout kapacitu, rozsáhlé odborné znalosti i administrativní podporu profesionálního fiduciárního správce. Máme k tomu odpovídající tým, včetně zázemí, zkušeností a také pojištění.



Tento rozhovor vyšel v publikaci E15 Premium – Elita byznysu, jejíž vydání HAVEL & PARTNERS každoročně podporuje. Kancelář se nicméně nepodílí na sestavení žebříčku 100 nejbohatších Čechů a Slováků, který je součástí této publikace, ani na vytvoření odhadu jejich majetku. Podporou tohoto projektu bychom ale rádi vyjádřili uznání českým a slovenským podnikatelům, kteří po revoluci vytvářeli a kultivovali svobodné podnikání a mezi nimiž je i řada našich klientů.

PRIVÁTNÍ KLIENTI

HRAJTE NA JISTOTU: NADAČNÍ A SVĚŘENSKÉ FONDY I TRUSTY JAKO NÁSTROJ GENERACE LÍDRŮ

Jak se pojistit proti rozdrobení majetku vlivem rodinných neshod nebo nepodařených manželství? Jak předat vybudované bohatství dalším generacím? Nebo jak zajistit doživotní rentu? To jsou otázky, které si klade mnoho úspěšných podnikatelů. Nejúčinnějším řešením je nadační fond.

NADAČNÍ FONDY JEDNODUŠE A LEVNĚ CHRÁNÍ MAJETEK. A ZAJISTÍ, ŽE SE NEDOSTANE DO NESPRÁVNÝCH RUKOU.

Desítky let tvrdé práce, rozvoje podnikání, rozšiřování byznysu... to vše s hlavním cílem – zajistit natrvalo sebe i své potomky. Jenže podle ankety vysoké školy AMBIS mezi českými dolarovými milionáři 80 procent z nich sice chce firmu předat svým dětem, polovina ale nemá žádný konkrétní plán nástupnictví.

To ale znamená obrovský risk. Představme si například úspěšného podnikatele, který je ženatý a má dvě děti. Pokud nemá sepsanou závěť a ani neřeší úpravu společného jmění manželů, v případě jeho náhlé smrti nastupuje dělení majetku podle zákona. Polovina ze společného jmění manželů připadne manželce a druhá polovina se rozdělí mezi ní a děti. Takové uspořádání nemusí ale odpovídat představám většiny lidí.

Při dělení podle zákona totiž dál hrozí rozdrobení majetku – například sňatkem či dalším vztahem ovdovělého partnera nebo nepovedeným manželstvím některého z dětí, kdy se může velká část původního jmění ocitnout mimo původní rodinu. Změny v rodinných vztazích byly ostatně také na prvním místě mezi největšími hrozbami pro byznys ve studii společnosti Deloitte, která se ptala podnikatelů napříč Evropou. A to nemluvíme o schopnosti nejen mladších, ale i dospělých dětí úspěšně obstát při tzv. majetkovém nárazu.

Co se stane, když...

A když domýšlíme do extrému, je tu ještě jedna obava, na kterou nikdo určitě nechce ani pomyslet. Co se stane, když najednou tragicky zemřou oba rodiče? Kdo se postará o děti a další členy rodiny, kdo jim předá informace, ideje, vztahy? I na taková rizika se však lze připravit.

Výhodou je, že české právo k tomu už přes deset let nabízí efektivní možnosti. Nový občanský zákoník v roce 2014 zavedl množství nástrojů ke správě vlastního majetku. I když jsou představy a situace každé rodiny individuální, dlouhodobě doporučujeme v zahraničí osvědčenou kombinaci rodinného holdingu a nadačního fondu či jiné formy fundace. Dají se totiž flexibilně upravovat podle potřeb a přání rodinných příslušníků a jejich výhodou je i zachování funkčního rodinného byznysu. Nadační fond funguje jako záchranná síť pro rodinný majetek a holding se stane takovou malou soukromou bankou.

Po zaparkování rodinné firmy v holdingu je někdy také výhodné rozdělit ji na dvě části. První bude dál rozvíjet primární

byznys a do druhé přejde neprovozní, nejčastěji nemovitý majetek společnosti. Do takové rodinné banky pak prostřednictvím dividend tečou peníze, které je možné bez daňové zátěže investovat dál. Nebo je třeba následně použít pro čerpání renty. To vše v kombinaci s rozumným využitím metod mezinárodního rozložení rizik vytváří velmi solidní bezpečnostní blok pro překonání řady rodinných i obchodních rizik.

Rodinná ústava a fiduciární správa

Všechno pak zastřešuje rodinná fundace v podobě trustu, nadačního či svěřenského fondu. Její zakládající listina se podobá rodinné ústavě – jako její tvůrce do ní můžete vepsat principy a hodnoty, které chcete, aby v rodině zůstaly po další generaci. Zapsat sem můžete i pravidla pro čerpání peněz a předávání majetku.

S dohledem nad jejich dodržováním může pomoci také instituce profesionálního fiduciárního správce ze skupiny kanceláře HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, která disponuje mimořádně zkušeným týmem profesionálů s dostatečnou časovou kapacitou a rozsáhlou expertizou v oblasti dlouhodobé správy majetku.

Nastavená pravidla by vždy měla být výsledkem diskuse generace zakladatelů a nástupníků. Jejich pohledy se totiž mohou lišit. A není pro děti nic horšího,

než když dostanou třeba několik set milionů nebo když je rodiče tlačí do zapojení do byznysu, který jim není blízký. Víme o řadě případů, kdy to dopadlo velmi špatně. A stačila k tomu třeba jen jedna unáhlená svatba.

Klientům proto doporučujeme řešení v podobě nadačních fondů (či jiných typů fundace), kde lze libovolně nastavit jízdní řád pro všechny případy. Jde například o pravidlo, že po vaší smrti se z dětí nestanou rovnou vlastníci, ale správní rada jim bude vyplácet peníze, které jim zajistí důstojný život, zaplatí vzdělání nebo koupí startovací byty... Nerozdělí se vše najednou, aktuální majetek tak podpoří další generace a zbyde i na filantropii. Lze nastavit i pravidla, aby se mezi podílčníky a beneficienty nedostali lidé mimo rodinný kruh, u kterých si to nepřejete.

Děti ale nemusí stát jen pasivně stranou. Můžou rozhodovat třeba o části investic. Možností a kombinací je spousta. Spravování rodinného bohatství navíc bývá pro nástupnickou generaci o dost atraktivnější než řízení původního byznysu, ke kterému nemají vztah. Ne každého totiž láká třeba vedení továrny.

Základní radou také je začít řešit tyto záležitosti včas. V období manželské pohody své vize a představy sladíte celkem snadno. Úplně jinak se dohoda rodí, když je vztah v krizi. A o tom, jak rodinu mohou zasáhnout tragické události, nechce přemýšlet teprve nikdo. Řešením těchto záležitostí předem a s klidnou a chladnou hlavou rozhodně ušetříte rodině do budoucna spoustu náročných chvil.

Vůle zakladatele, kterou nelze obejít

Principy vepsanými do „rodinné ústavy“ se totiž nadační fond musí řídit i po smrti zakladatele. Klienti často při zakládání nadačního fondu chtějí zamezit tomu, aby jejich děti firmu při první příležitosti prodaly. Ale zároveň jim v exitu nechtějí zabránit navždy. Taková opatření zakotvíme do „rodinných ústav“ často. Je například možné přidat podmínku externího ocenění a stanovení hranice, pod kterou bude prodej zakázaný.

Nadační fond v sobě vždy spojuje trvalost i flexibilitu. Vůle jeho zakladatele je neměnná, ale v rámci pravidel, která nastavil, jdou změny jednoduše vyřešit u notáře. Po zakladatelově smrti o nich rozhoduje rada složená z členů rodiny a profesionálního správce – vždy ale podle pravidel nastavených zakladatelem.

Tato flexibilita je jednou z výhod rodinné nadace ve srovnání se svěřenským fondem, o kterém bonitní Češi často uvažují. Svěřenský fond se totiž zpravidla mnohem obtížněji ovládá. Majetek v něm de facto zavřete a pravidla hry můžete později měnit zatím jen s přivolením soudu. V čele svěřenského fondu také nemůže stát sám zakladatel ani nikdo další, kdo z něj čerpá peníze. Svěřenské fondy proto používáme primárně tehdy, když chce klient věci zakonzervovat a nedopustit jakékoliv změny.

Na trhu v tomto oboru působíme už od roku 2008 a pracujeme pro třetinu nejbohatších Čechů a Slováků. Vytvořili jsme stovky trustů a nadačních a svěřenských fondů, které mají pod správou více než 180 miliard korun.

Český nadační fond

menší náklady
žádná minimální výše majetku
správce může být i zakladatel
bez jazykové bariéry
známý právní systém

České řešení, zahraniční fondy

Jinou, mezi movitými Čechy často propagovanou možností je zřídit si nadaci v Lichtenštejnsku. Taková varianta má ale oproti českému řešení několik nevýhod. V Lichtenštejnsku funguje rigidní systém, v rámci něhož český klient nemůže nadaci řídit sám, navíc musí překonávat jazykovou bariéru a nemůže využít globálních poradenských služeb. Lichtenštejnský trh je obsazený několika poradenskými kancelářemi. Ty si účtují vysoké odměny.

Naopak české řešení je levnější a jednodušší. V zakládání nadačních fondů tu nejsou téměř žádné bariéry. Na rozdíl od zahraničních úprav neexistuje ani žádná minimální výše majetku. A i na osoby správců u nás klade zákon minimální

Nadace v Lichtenštejnsku

vysoké odměny správců
minimální hranice 30 000 CHF
správce jen se speciálním oprávněním
jazyková bariéra
zahraniční jurisdikce

požadavky; sám zakladatel tak může nákladově efektivně řídit domácí nadaci a v rámci českého fondu spravovat i zahraniční majetek. Přitom může využívat robustní servis renomovaných zahraničních privátních bankovních domů včetně těch švýcarských.

Nadační fond jako trvalý odkaz

Pokud se podíváme na žebříček nejbohatších českých rodin, tak se prakticky každá z nich věnuje dobročinnosti. Nejde jen o jednorázové dary. Často se jejich nadace zaměřují na vybrané oblasti, které systematicky podporují, protože jim jsou blízké, ať už jde třeba o vzdělání pro děti ze znevýhodněného prostředí, paliativní péči či jiné oblasti.

Právě rodinná filantropie může být další funkcí nadačního fondu. Dlouhodobá podpora nadějných českých vědců nebo sportovců či čehokoli jiného, co je zakladateli a jeho rodině blízké, tak může přetrvat do dalších generací.

Klíčové kontakty



JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

Zakladatel a řídicí partner kanceláře HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE. Věnuje se komplexnímu poradenství v oblasti rozvoje a strategického řízení rodinných a jiných nejvýznamnějších českých a slovenských soukromě vlastněných firem, zejména plánování následnictví a správě a ochraně majetku a investic.



MIROSLAV VOŽÁB | PARTNER

V oblasti služeb pro privátní klientelu se zaměřuje na poradenství týkající se optimálního nastavení držby a ochrany privátního a rodinného majetku. Zkušenosti v tomto ohledu zahrnují mimo jiné implementaci privátních či rodinných holdingů do firemní struktury klienta, zakládání a nastavení rodinných fundací či správné nastavení vztahů mezi jednotlivými korporacemi a jejich orgány.

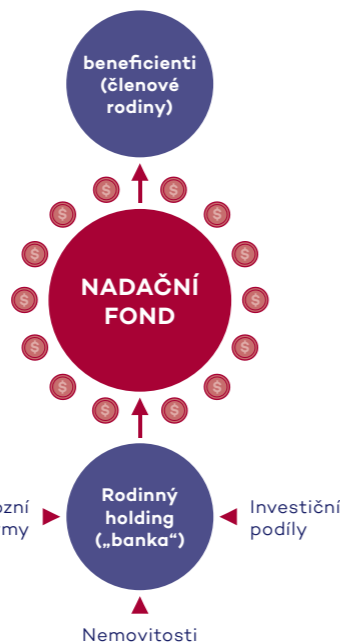
Je odborníkem na poradenství privátním klientům ve věcech strukturování správy a právní ochrany majetku, a to na Slovensku i v Česku. V oblasti poradenství pro privátní klientelu se zaměřuje na strukturování držby a ochrany privátního majetku a poradenství týkající se rodinných fondů (nadačních či svěřenských). Dlouhodobě se věnuje problematice právní ochrany majetku a mezigeneračního přesunu kapitálu v celé její šíři.

DAVID NEVESELÝ | PARTNER

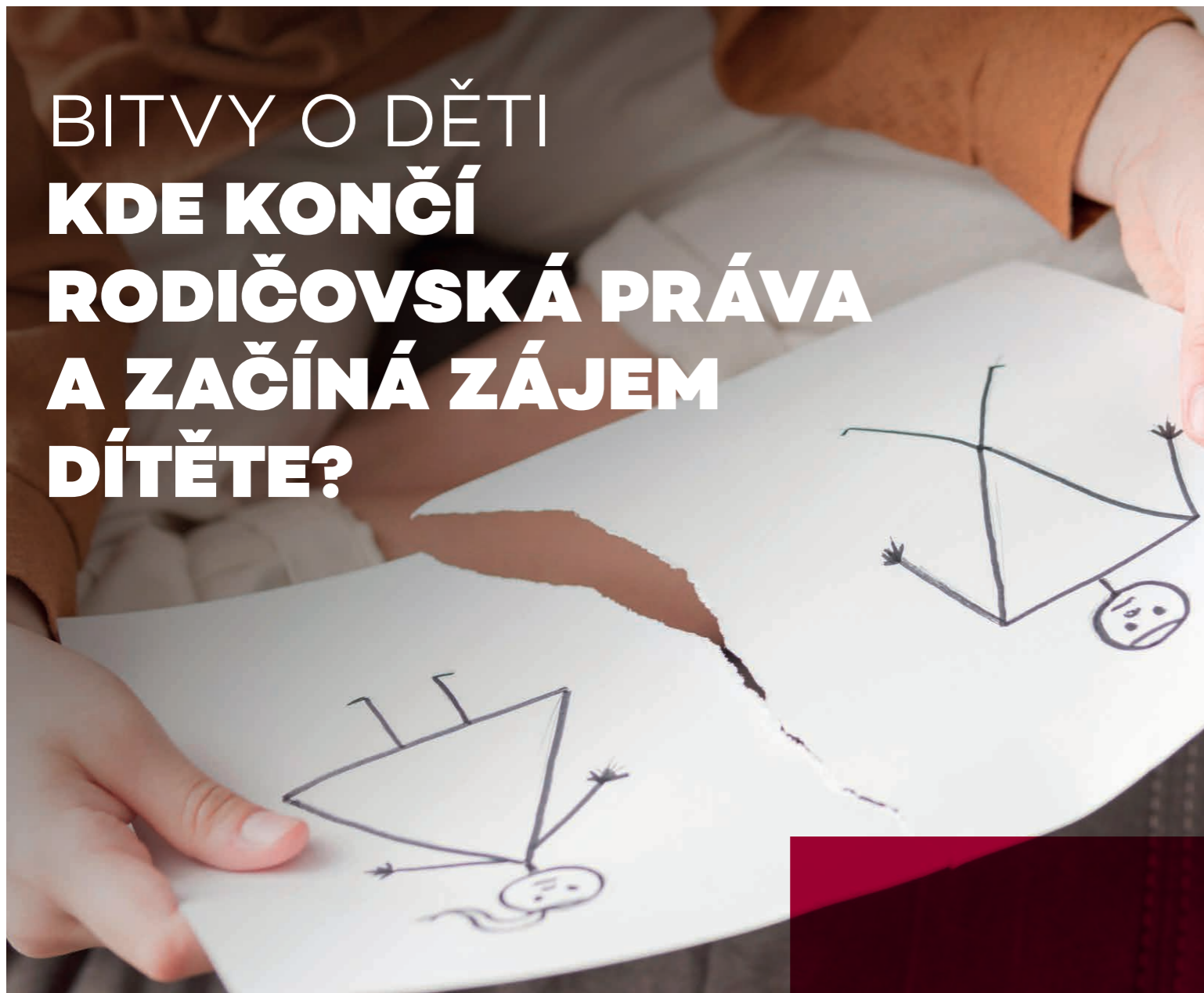
Řídí tým zaměřený na služby privátním klientům. Je i partnerem rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE. Specializuje se na komplexní poradenství v souvislosti s plánováním následnictví a otázkami strategického řízení rodinných firem. Zaměřuje se na správu, držbu a právní ochranu rodinného majetku, oblast trustového a dědického práva či problematiku rodinných holdingů a lokálních i zahraničních nadací a trustů.



ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER



BITVY O DĚTI KDE KONČÍ RODIČOVSKÁ PRÁVA A ZAČÍNÁ ZÁJEM DÍTĚTE?



Když se rodinné vztahy ocitnou pod tlakem, může se středobodem sporů stát i dítě. Kdy může skončit v péči někoho jiného než rodiče? A je v takovém případě názor dítěte rozhodující? Z našich zkušeností z praxe není hledání nejlepšího zájmu dítěte vždy jednoduché a mezi jeho přáními a jeho skutečným zájmem může být často hranice, byť tenká. Jak tento tenký led nejlépe vybalancovat?

**JAKÉKOLI ROZHODNUTÍ
O ÚPRAVĚ PÉČE
O NEZLETILÉ DÍTĚ MUSÍ
PRIMÁRNĚ SLEDOVAT
NEJLEPŠÍ ZÁJEM DÍTĚTE.**

V životě nastávají situace, které naruší harmonii mezi příbuznými, a osoby, které by si měly být oporou, se rázem stanou nepřáteli. Předmětem hádek je často majetek, ale v praxi narážíme i na případy, kdy se uprostřed sporu ocitne dítě. Prarodiče se soudí s dětmi o možnost vídat se s vnoučaty nebo se jiní příbuzní s rodiči prou o to, kdo bude o dítě pečovat.

Obecně jakékoli rozhodnutí o úpravě péče o nezletilé dítě musí primárně sledovat nejlepší zájem dítěte. Je nepochybně v zájmu každého dítěte, aby bylo v péči svých rodičů. Listina základních práv a svobod zároveň upravuje pravidlo, podle něhož je péče o děti a jejich výchova právem rodičů. Zároveň i děti mají podle listiny právo na rodičovskou výchovu a péči. Omezit práva rodičů nebo odloučit nezletilé děti od rodičů proti jejich vůli může na základě zákona jedině soud.

Podle občanského zákoníku, konkrétně podle § 953 odst. 1, mohou třetí osoby o dítě pečovat pouze tehdy, pokud rodiče nechtějí (dítě opustí), nemohou (např. jsou nemocní, zdravotně to nezvládnou) anebo to neumí (jsou nekompetentní např. z důvodu drogové závislosti). Rozhodně nemá dané ustanovení sloužit k tomu, aby se stalo nástrojem v boji o dítě dokonce v rámci širší rodiny. Zákon má naopak pomoci v situaci, kdy pečovat o dítě rodiče z uvedených důvodů nezvládnou nebo by o něj pečovat opravdu neměli.

Dle studie Využívání a fungování institutu svěřeni dítěte do péče jiné osoby (svěřenectví) v praxi, kterou vypracoval Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, bylo v roce 2022 v rámci všech institutů náhradní rodinné péče (pěstounská péče, pěstounská péče na přechodnou dobu, poručenství s osobní péčí a svěřeni do péče jiné osoby) umístěno přes 20 tisíc dětí. Z toho 71 % skončilo v péči příbuzné či blízké osoby. Počet dětí svěřených do péče třetí osobě se v posledních letech pohybuje mezi 4 a 5 tisíci. Konkrétně ke konci roku 2021 to bylo v Česku 4 534 dětí.

Hraje roli názor dítěte?

V roce 2023 vydal Ústavní soud zásadní rozhodnutí ve sporu mezi otcem a jeho bývalou tchyní (matka z matčiny strany) o péči o 14letou dceru po úmrtí její matky. Když se rodiče tři roky předtím rozváděli, uzavřeli dohodu, jak budou o dceru pečovat. Dívka byla svěřena do péče matky a otec se s ní vídal jednou za 14 dní o víkendy. V roce 2021 ale matka zemřela a bez ohledu na

předchozí rozsudek opatrovnického soudu se otec stal automaticky jediným zákonným zástupcem a pečujícím rodičem.

Jenže ve skutečnosti se k dívce do domu, kde do té doby s matkou bydlela, ihned nastěhovala právě babička z matčiny strany. Ta nesouhlasila s tím, aby se k dívce do domu otec nastěhoval. A spor byl na světě. Následovalo soudní řízení, ve kterém dívka vyjádřila přání, že chce zůstat s babičkou a s otcem se dál vídat o víkendech jako doposud. ÚS potvrdil svěřeni dcery do péče babičky. V tomto případě se vyšší soudy shodly na tom, že v nejlepší zájmu dítěte je vyhovět jeho názoru.

Je ale vždy otázkou, zda názor dítěte a jeho nejlepší zájem jsou nutně totéž. Je prakticky možné, aby se dítě dostalo z péče rodičů do péče babičky, dědy, strýce, tety nebo jiného příbuzného jen na základě toho, že řekne, že je radši s nimi než s rodičem? Znovu – podle občanského zákoníku soud může svěřit dítě do osobní péče jiného člověka pouze tehdy, pokud o dítě nemůže osobně pečovat žádný z rodičů ani poručník. Poručníka necháme stranou a podíváme se na to, co to znamená, že o dítě nemůže osobně pečovat žádný z rodičů.

Z této podmínky je zřejmé, že musí existovat nějaká překážka, která rodiči v péči brání. Může ale být překážkou i pouze vyslovené přání dítěte? Taková situace v tomto případě podle Ústavního soudu zřejmě nastala. Ani jeden ze soudů nekonstatoval existenci jiné překážky a sám otec v řízení opakovaně argumentoval, že je jak schopen, tak ochoten se o dceru starat. Jeho péči podpořil dokonce orgán sociálně právní ochrany dětí (OSPOD). Ústavní soud (resp. krajský soud, jehož rozhodnutí shledal ÚS jako správné) však přesto rozhodl o preferenci péče babičky.

Příbuzní v šachu

Úmrtí rodiče je velmi závažnou okolností. Konstatovat však, že pro opuštění rodičovské péče postačí názor dítěte, znamená fakticky rezignovat i na povinnost dítěte dbát jeho rodičů, která je rovněž normami právního řádu zakotvena. Ad absurdum – co například postoj dítěte, zejména v pubertálním věku, které by drželo rodiče pomyslně v šachu argumentem „pokud mi nevyhovíš, půjdu bydlet k babičce“?

V každém konkrétním případě je velmi důležité nejen názor dítěte zjistit, ale také jej řádně posoudit. Jak hluboké je jeho přesvědčení o tom, jak si péči rodičů představuje? Proč preferuje jednu osobu před

druhou? Z praxe známe závažné případy, kdy došlo k takovému poškození vztahu mezi dítětem a rodičem, že by bylo stěžejí možné dítě ke kontaktu nutit a přesvědčovat ho, že je v jeho (teoretickém) zájmu, aby ho daný rodič vychovával. Typicky jde o případy domácího násilí páchaného na dětech či domácího násilí na druhém rodiči, kterému děti přihlížely.

Stejně tak ale máme případy, kdy druhý rodič evidentně manipuluje dítě proti svému rodičovskému protějšku. Tam je naopak většinou vhodné umožnit nepreferovanému, či dokonce zavrhanému rodiči, aby dostal šanci dítě osobní snahou „přesvědčit“ či se mu „připomenout“, a dítě pomyslně vrátit tam, kde bylo, když rodinné vztahy byly ještě v pořádku. Stejně tak známe případy, kdy se dítě snaží sdělováním preference jednoho rodiče ze situace vytěžit co nejvíce „pro sebe“, protože mu např. jeden z rodičů (či jedna z pečujících osob) více ustupuje, nebo je s ním větší zábava, může u něj realizovat své koníčky, ke kterým ten druhý nemá tak silný vztah, apod. Pak je třeba být na pozoru a dobře vážit, jestli je v zájmu dítěte rovnoměrnou péčí, a tedy i výchovný vliv obou rodičů, upravit dle názoru dítěte, ovlivněného do značné míry jeho pohodlím.

Hledání ideálního řešení je tak vždy náročné a jako právníci usilujeme o to, aby probíhalo v širším kontextu dané rodinné situace. V případech, kdy se rozhoduje o péči o dítě třetí osobou, by to mělo být ještě jednoznačnější. Pokud není dána (a prokázána) existence překážky, která brání rodiči v osobní péči, není vůbec možné zvažovat, že by bylo dítě svěřeno do péče třetí osoby. Zmiňovaný náleží ÚS tuto optiku ovšem změnil a výklad posunul. Kam to může vést, jsme si v naší praxi již také vyzkoušeli.

Boj v rodině

Malý Dominik byl v roce 2016 svěřen do péče matky. S otcem se vídal jednou za 14 dní o víkendy, a to kvůli velké vzdálenosti mezi bydlišti rodičů. V roce 2024, kdy bylo Dominikovi už 11 let, matka zemřela. Když se řešilo, kdo se o chlapce postará, podal strýc (bratr zemřelé matky) okamžitě návrh na vydání předběžného opatření, aby mohl o chlapce pečovat. A soud mu vyhověl. Soud tak Dominika na dobu 3 měsíců svěřil do jeho péče. Podkladem pro toto rozhodnutí byly pro soud tvrzení strýce, notářský zápis, kterým matka ještě před smrtí předběžně projevila přání, aby byl syn svěřen do péče strýce, a zpráva psychologa, že Dominik nechce být v roli toho, kdo si má vybírat.

V předchozím případě ÚS uvedl, že „je v nejlepší zájmu nezletilé, aby nadále po smrti matky zůstala v existujícím, známém a bezpečném prostředí své babičky.“ V případě Dominika se jeho samotného ale nikdo na názor neptal a to, jestli je, či není prostředí otce „bezpečné“ nebo „méně bezpečné“, rovněž nikdo nezjišťoval. Strýc si tak neplánovaně přijel převzít synovce do péče na pohřeb matky, kam přijel Dominik právě s otcem. Až díky usilovné a trpělivé práci právních zástupců se po týdnech odloučení podařilo zrealizovat kontakt Dominika s otcem, což vedlo i ke změně pohledu soudu na rodinnou situaci. Ten nakonec i přes nový návrh strýce předběžné opatření neprodloužil. To, že otec dostal reálnou šanci mít Dominika opět u sebe, bylo v daném případě klíčové.

Z praxe nám jsou bohužel známy případy, kdy delší odloučení od rodiče v kombinaci s poměrně urputnou snahou druhé „strany“ (ať už je to druhý rodič, nebo jiná pečující osoba), aby dítě rodiče zavrhl nebo s ním nechťelo trávit čas, vedou skutečně k nenávratnému porušení vztahu s dítětem a definitivnímu odmítnutí. A i když pak rodič po letech dosáhne „právního vítězství“, přízeň potomka ani roky, o které jejich vztah přišel, žádný dokument nevrátí a nezajistí. I proto je v těchto chvílích zásadní situaci řešit a postupovat co nejrychleji dle možností práva.

Případ nezletilé Sofie

Dle výše popsaných případů je zřejmé, že ne vždy zájem dítěte můžeme automaticky ztotožnit s tím, co si dítě přeje. Není také možné na děti přenášet odpovědnost za jejich vlastní vývoj, ale ani zavírat oči před jejich zásadními námitkami či obavami. Vždy platí, že je třeba názoru dítěte naslouchat a pokusit se ho pochopit v kontextu jeho rodinné situace. To potvrzuje i třetí případ.

Nezletilá Sofie byla v roce 2019 svěřena do péče matky. S otcem se vídala poměrně omezeně, ale vztah měli dobrý. Matka začala mít problémy alkoholem. To se projevovalo zejména doma a dcera se s tím musela vyrovnávat. V roce 2023 se rodinná situace vyhroutil, když tehdy desetiletá Sofie utekla z domu ke svému otci. Ten se spojil s bývalou tchyní, se kterou měli dobrý vztah, a poprosili o pomoc OSPOD. Jenže ten fakticky nepomohl; kontaktoval matku a dcera se vrátila do její péče.

Po několika týdnech se situace opakovala a dívka večer znovu utekla přes celé město od matky ke svému otci. Matka nechala dceru hledat policií, která ji našla u otce až v nočních hodinách. Otec se i v tomto případě znovu spojil s bývalou tchyní. Protože ale neměl vhodné bydlení, aby u něj mohla dcera zůstat, podali spolu s tchyní a právníkem společně návrh na vydání předběžného opatření, podle kterého by byla dcera svěřena na dobu tří měsíců do péče babičky. OSPOD nakonec návrh podpořil a soud předběžné opatření vydal.

V následně zahájeném řízení matka problém s alkoholem negovala a odmítla, že by s jejím přístupem k péči o dceru bylo cokoli špatné. Dcera ale popisovala, že matka byla pod vlivem alkoholu často agresivní a nevyzpytatelná, že jí schovávala alkohol do aktovky, boxu s hračkami nebo do skříní. Také ji budila v nočních hodinách a nutila ji uklízet. Nejednou musela matku opilou svlékat a ukládat do postele. Matka opakovaně slibovala, že už nebude pít, ale vždy to porušila. Po zohlednění všech okolností a názoru nezletilé dcery soud návrhu vyhověl a svěřil dceru do péče babičky. V tomto případě tedy hrály roli formulované zásadní připomínky dcery k péči matky.

Na základě tří uvedených příběhů je zřejmé, že i zdánlivě jednoduché pravidlo v zákoně o svěřování dětí do péče třetí osoby může být v praxi aplikováno diametrálně odlišně. Zásadní z našeho pohledu ovšem je to, aby hlavním kritériem byl nejlepší zájem dítěte, a to dítěte zcela konkrétního v jeho vlastní rodinné situaci.

Z našich zkušeností proto v případech sporů v rodinách, které jsou vždy plné emocí, doporučujeme zaměřit se jednoduše na to, co je skutečně v dané chvíli pro dítě nejlepší, zohlednit nejen jeho přání, ale i celkové prostředí, stabilitu, bezpečí a dlouhodobý vývoj.

I když je to v těchto rodinných sporech vždy extrémně náročné, snažte se řešit konflikt v klidném duchu a vyhýbat se obviňování. Naším úkolem jako právníků je nejen najít řešení podle práva, ale i dívat se na celou věc s potřebným nadhledem, a usnadnit tak dialog mezi stranami. Využít k tomu můžete i mediace nebo nestranného odborníka, lze zapojit také psychologa nebo sociální pracovníky (OSPOD), kteří mohou nabídnout objektivní pohled, posoudit situaci a také přispět k nalezení řešení v souladu se zákonem.

Nejdeálnější ale je, pokud ke sporu vůbec nedojde. Pokud je to tedy aspoň trochu možné, pokuste se společně s právním zástupcem, který má zkušenosti a odstup od případu, najít dohodu v rámci rodiny, která zohlední potřeby dítěte i obou stran konfliktu. Dohoda, která minimalizuje soudní spory, je pro dítě vždy nejméně stresující.

Pozn. Jména nezletilých použita v článku byla změněna.

Klíčové kontakty



VERONIKA BOČANOVÁ | PARTNERKA

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 nastavování podmínek péče o děti, řešení problematiky vyživovací povinnosti, manželské majetkové právo, správu majetku nezletilých dětí nebo právní zastoupení v opatrovnických řízeních či při rozvodech.

MARTA FANTOVÁ ARGALÁŠOVÁ | SENIOR ADVOKÁTKA

Specializuje se na oblast rodinného a dědického práva. Zaměřuje se na poskytování právního poradenství a zastupování klientů v řízeních o úpravě poměrů k nezletilým dětem a v rozvodových řízeních, a to jak ve fázi jednání o mimosoudních dohodách, tak v rámci zastupování před soudy. Věnuje se i otázkám spojeným s domácím násilím a komplexní pomoci obětem nejen v rámci rozvodových a opatrovnických řízení.



DAŇOVÉ PRÁVO

ZMĚNY V DPH CO BYSTE MĚLI VĚDĚT

ZMĚNY SE DOTÝKAJÍ

REGISTRACE
K DPH, NÁROKŮ
NA ODPOČET
I NOVÝCH PRAVIDEL
TÝKAJÍCÍCH SE
NEMOVITOSTÍ.

Rok 2025 přináší pro podnikatele nejvýznamnější změny v oblasti daně z přidané hodnoty za poslední roky. Zasahují nejen plátce DPH, ale i firmy, které teprve plátcí budou. Spadáte do této kategorie? Připravili jsme přehled daňových novinek, které by vám neměly uniknout.

S příchodem nového roku nastaly v oblasti daní rozsáhlé změny, přičemž samotná novela zákona o DPH má 460 bodů. Na co by si podnikatelé měli dát pozor? Kvůli novele je třeba pečlivěji sledovat obraty, závazky po splatnosti i lhůty pro uplatnění nároků na odpočet.

Změny v registraci plátců DPH

Předchozí praxe počítání obratu pro registraci k DPH se od ledna podstatně mění. Pokud jste dosud nebyli plátcí, sledovali jste, zda nepřekročí váš obrat 2 miliony Kč za 12 po sobě jdoucích měsíců. Pokud jste limit překročili, museli jste do 15. dne následujícího měsíce podat přihlášku k registraci a od 1. dne druhého měsíce následujícího po měsíci překročení limitu jste se stali plátcem.

Nyní se ale kromě obratu 2 miliony Kč sleduje i obrat 2 536 500 Kč. Jde o limit 100 tisíc eur vycházející z unijního práva. Oba obraty se počítají vždy za kalendářní rok, nikoli za libovolných 12 po sobě jdoucích měsíců. A nově mohou nastat v podstatě dva scénáře. Pokud překročíte obrat 2 miliony Kč, ale nedosáhnete na vyšší limit 2 536 500 Kč, nestáváte se plátcem DPH ihned, ale až od 1. ledna následujícího roku. Dobrovolně se ale můžete registrovat dříve.

Pokud však do konce roku překročí váš obrat 2 536 500 Kč (tedy hranici 100 tisíc eur), stáváte se plátcem DPH hned následující den. Přihlášku musíte podat do 10 pracovních dnů.

Ukažme si to na příkladu: S firmou dosáhnete 10. února 2025 obratu 2 200 000 Kč, pak musíte do 10 pracovních dnů, tedy do 24. února 2025, podat přihlášku, ale plátcem se stanete až od 1. ledna 2026. Pokud ale 6. června 2025 překročí váš obrat 2 600 000 Kč, tedy vyšší hranici, stanete se plátcem už k 7. červnu 2025 a musíte podat doplňující přihlášku do 20. června 2025.

Režim pro malé podniky

Pokud plánujete obchodovat i v jiných členských státech EU, novela zavedla možnost registrovat se do režimu pro malé podniky. To můžete udělat, pokud jste nepřekročili obrat v tuzemsku a v Evropské unii v celkové výši 2 536 500 Kč. Cílem je narovnat podmínky a snížit administrativní zátěž v souvislosti s nutností registrovat se k DPH v jiném státě EU.

Pro vás jako českého podnikatele to znamená, že pokud by vám v budoucnu vznikala povinnost zaregistrovat se k DPH v jiném státě Evropské unie (např. z titulu drobného prodeje zboží nebo služeb menší hodnoty v daném státě), můžete se dobrovolně předem registrovat přes český finanční úřad do režimu pro malé podniky, a tím se vyhnout standardní DPH registraci.

Bude nicméně nutné sledovat a pravidelně reportovat váš obrat. Veškeré transakce do překročení daného obratu budou považovány za osvobozené plnění bez nároku na odpočet. Ale pozor – v současné době není výše obratu pro režim pro malé podniky jednotná ve všech státech, proto před registrací do tohoto režimu vždy doporučujeme ověřit si předem obrat a podmínky využití u tohoto nového režimu v konkrétní zemi.

Opravy základu daně

Novela mění také pravidla pro opravu základu daně. Do konce roku 2024 jste měli pro opravu základu daně a výše DPH lhůtu 3 roky, ale ta se teď prodlužuje na 7 let (nicméně u záloh zůstává tříletá). Jde o reakci na běžnou dodavatelskou praxi, kdy záruky na produkty často přesahují 3 roky.

Opravy základu daně se budou muset provádět i v případě, když přestanete být plátcem DPH, a to ve lhůtě 7 let od uskutečnění plnění (resp. 3 roky od poskytnutí

zálohy). Oprava se provádí v dodatečném daňovém přiznání a následném kontrolním hlášení za poslední zdaňovací období před zrušením registrace.

POKUD PLÁNUJETE OBCHODOVAT I V JINÝCH ČLENSKÝCH STÁTECH EU, NOVELA ZAVEDLA MOŽNOST REGISTROVAT SE DO REŽIMU PRO MALÉ PODNIKY. CÍLEM JE NAROVNAT PODMÍNKY A SNÍŽIT ADMINISTRATIVNÍ ZÁTĚŽ V SOUVISLOSTI S NUTNOSTÍ REGISTROVAT SE K DPH V JINÉM STÁTĚ EU.

Zkrácení doby pro nárok na odpočet

Naopak pro plátce spíše negativní změnou je nově zkrácení lhůty pro uplatnění nároku na odpočet z tří let na dva roky. Tato dvouletá lhůta začne běžet od konce kalendářního roku, kdy mohl být odpočet poprvé uplatněn. To pro vás znamená, že pokud například nakoupíte zboží a obdržíte daňový doklad v únoru 2025, nárok na odpočet můžete uplatnit nejpozději v přiznání k DPH za zdaňovací období prosinec 2027.

Podle důvodové zprávy v téměř 99 % případů plátcí uplatňují odpočet daně v prvním nebo v druhém daňovém přiznání, ve kterém lze tento nárok uplatnit. Podle předkladatelů novely by tak zkrácení lhůty nemělo plátce významně ovlivnit. Na druhou stranu správce daně bude mít větší časový prostor pro případnou kontrolu a doměření daně.

Opravy odpočtu po zrušení registrace k DPH

Stejně jako u opravy základu daně je dále zachována i povinnost opravit odpočet DPH po zrušení registrace k DPH, pokud by u vás jako plátce povinnost opravit



odpočet byla. Oprava se opět provede v dodatečném daňovém přiznání a následném kontrolním hlášení za poslední zdaňovací období před zrušením registrace.

Odpočet DPH u závazků po splatnosti

Nová úprava si klade za cíl motivovat dlužníky k včasnému plnění závazků. Odběratelé budou totiž muset vrátit nárok na odpočet DPH u závazků, které nebyly uhrazeny do 6 měsíců po splatnosti. Pokud plátce následně svůj závazek uhradí, bude oprávněn nárok na odpočet DPH opět uplatnit. S touto novou povinností bude spojena dodatečná administrativa, jelikož jako plátcí budete muset výše uvedenou lhůtu sledovat.

Zdanění nemovitostí

Další změny v oblasti DPH pak nastanou od 1. července 2025 a budou se týkat zejména nemovitostí. Od účinnosti těchto změn

bude docházet ke zdanění staveb DPH pouze při prvním dodání nebo při prvním dodání po podstatné změně (přestavby či rekonstrukce), a to jen pokud k prodeji dojde do 23. měsíce následujícího po měsíci dokončení stavby. Po uplynutí této lhůty bude prodej staveb osvobozen od DPH.

S tím souvisí snížení prahu, co je a co není právě tou podstatnou změnou stavby. Za tu nová úprava považuje veškeré stavební úpravy, které zvyšují hodnotu stavby, přitom ale náklady na ně musí převýšit 30 % prodejní ceny. To znamená, že se u dodání rekonstruovaných staveb zřejmě častěji setkáme s uplatněním DPH na výstupu.

Odpočet DPH u luxusních vozů

Změny budou postupně nabíhat i v dalších oblastech. Například od 1. ledna 2027 dojde ke změně u nároku na odpočet luxusních aut. V současné době platí maximální

limit pro nárok na odpočet DPH při pořízení automobilu ve výši 420 000 Kč. Při sazbě 21 % to odpovídá DPH na vstupu vypočtené ze základu daně ve výši 2 000 000 Kč. Pokud si tedy jako podnikatel koupíte auto, jehož pořizovací cena bez DPH přesahuje 2 000 000 Kč, budete si moci uplatnit nárok na odpočet pouze do částky 420 000 Kč a veškerá zaplacená DPH nad rámec této částky zůstane vaším nákladem.

Tato neodpočitatelná DPH představuje pro podnikatele značnou finanční zátěž. Po konzultaci s výborem pro DPH dospěl i zákonodárce k závěru, že tato úprava by neměla být trvalá, a navrhuje se její zrušení po třech letech, tj. právě k 1. lednu 2027.

Klíčové kontakty



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.

PETR TUŠAKOVSKÝ | DAŇOVÝ PARTNER

Věnuje se dlouhodobé průběžné daňové poradenské podpoře pro klienty, poskytuje komplexní poradenství v oblasti DPH. Má na starosti tým, který připravuje přiznání k DPH a související hlášení, a zaměřuje se rovněž na daňové due diligence. Klienty zastupuje i při daňových kontrolách.



KRISTÝNA ŠLEHOFEROVÁ | SENIOR DAŇOVÁ KONZULTANTKA

Specializuje se na daň z přidané hodnoty a na průběžné poradenství významným výrobním či obchodním nadnárodním korporacím v oblastech DPH, kontroly přiznání k DPH, kontrolního hlášení, souhrnného hlášení a hlášení pro Intrastat.

Klíčové limity obratu pro registraci plátců DPH



2 000 000 Kč

- přihláška do 10 pracovních dnů od překročení limitu
- plátce až od **1. ledna následujícího roku**

2 536 500 Kč (100 000 EUR)

- přihláška do 10 pracovních dnů od překročení limitu
- plátce ale už **následující den po překročení**

REALITNÍ TRH V ČESKU I NA SLOVENSKU VÝZVY, TRENDY A PŘÍLEŽITOSTI

Jak se vyvíjí realitní trh v Česku a v jihomoravském regionu? A jaké výzvy formují budoucnost v oblasti nemovitostí na Slovensku? O tom debatovali zástupci významných developerských a stavebně-investičních společností, realitních fondů, poradců i majitelů a investorů do nemovitostí na říjnovém Real Estate Foru, které jsme opět pořádali v Brně. A také na druhém ročníku slovenské konference Real Estate Vision & Trends, kterou jsme v listopadu spolu se CBRE uspořádali v Bratislavě.

Přítomní odborníci se na realitní konferenci v Brně v říjnu 2024 shodli, že po období, kdy nemovitostní trh zbrzdily vysoké úrokové sazby a rostoucí ceny stavebních nákladů, se blýská na lepší časy. Tomáš Vavřík z Domoplanu dokonce předpověděl, že ceny rezidenčních nemovitostí by se mohly postupně dostat k úrovni cen ve Vídni. „Ceny budou růst o 5–8 procent ročně. Spousta developerů zdrazila, trh to absorbuje. Ceny níž nebudou. Kdo chce investovat, neměl by čekat na pokles,“ radil Vavřík. K tomu se přidal i Zdeněk Vojtek ze Svoboda & Williams, který prohlásil: „Time is now.“

Oživení trhu potvrdil i Petr Houska z OM Consulting: „Developeři vytahují i starší

projekty, se kterými čekali. V kancelářích je to ale pomalejší. Oživení tam je, ale je to daleko od rezidenčního trhu.“

Petr Beránek z Nexia One Corporate Finance popsal širokou paletu možností investic do nemovitostí, které se nemusí omezovat pouze na rezidence. „Pokud chci investovat pasivně, tak budu nejspíš investovat do realitního fondu. Když aktivně, potřebuju okamžitý výnos? Pokud ne, volím investici do pozemku,“ naznačil možnosti.

Zajímavou investicí mohou být z hlediska zhodnocení i hotely. Podle Jaroslava Svobody z Czech Inn Hotel se v tomto segmentu zhodnocení pohybuje nad obvyklými 4–6 procenty, jde ale o dlouhodobou investici.

David Nath z Cushman & Wakefield k tomu dodal: „Tuzemské hotely dosahují jedné z nejvyšších hrubých provozních ziskovostí v rámci Evropy. Jsme po Londýně číslo dva. Evropská výkonnost je asi 43 procent.“ Lukáš Pytloun z Pytloun Hotels poznamenal, že koncepty hotelů s omezenými službami, jako je například self check-in, mohou dokonce generovat i 60 procent.

Slovenské výzvy – stavební zákon nebo milionová metropole

Na listopadové slovenské realitní konferenci Real Estate Vision & Trends v Bratislavě přiblížil aktuální situaci na evropském investičním a realitním trhu Gábor Borbély z CBRE. Podle statistik aktivity i objem investic rostou, přičemž mezi lety 2023 a 2024 byl vykázán průměrný

růst až o 12%. Týká se to regionu střední a východní Evropy (bez Ruska, Běloruska či Ukrajiny), stejně jako Evropské unie.

Slovensko nicméně řeší několik problémů. Potřebuje se vypořádat s nízkou dostupností bydlení. Cestou k tomu měl být nový stavební zákon, který byl schválen a čekalo se na platnost, současná slovenská vláda se ho však rozhodla odvolat a připravit zcela novou legislativu. Podle Martina Vlka z HAVEL & PARTNERS se v Česku naplno ukázala rizika nevydařené digitalizace či nefunkčního portálu pro stavebníky. Varoval tak před tím, aby se Slovensko při implementaci nové legislativy inspirovalo Českem.

Róbert Šimončič, ředitel slovenské agentury pro rozvoj investic a obchodu SARIO,

pověřený lákáním investorů na Slovensko, jako problém vnímá i nedostatečnou velikost slovenského trhu a absenci města s milionem obyvatel: „Milionové město nabízí investorům možnosti, na které reagují. Jsou ochotni přijít i do jiných měst, pak ale musíme poskytnout jiná incentiva.“ Považuje proto za klíčové posílit stávající větší města v zemi, a to podporou univerzit, výzkumu a vývoje.

Tématem v Bratislavě byly i nepříliš optimistické vyhlídky demografického vývoje na Slovensku. Štěpán Štarha zastupující ONE FAMILY OFFICE zmínil jako příležitost investování do rostoucího segmentu služeb pro seniory, jako jsou třeba domy s pečovatelskou službou. Upozornil zároveň na nedostatečnost institutů

slovenského práva v oblasti ochrany majetku. „Slovenské zákony neumožňují efektivně rozhodnout, co bude s naším jméním. Nedokážeme zabránit tomu, aby se majetek rozštěpil mezi mnoho dědiců. A nemůžeme ani zajistit, aby byla respektována naše přání – třeba zákaz prodeje konkrétní nemovitosti,“ řekl Štarha.

Bonitní Slováci tak často nacházejí řešení v českých nadačních nebo svěřenských fondech, kdy mohou využít tyto struktury k investování do nemovitostí a dalších investičních příležitostí. To přispívá k větší diverzifikaci majetku, ale pomáhá i s omezením geografického rizika, zdůraznil Štarha.



↑ Real Estate Vision & Trends v Bratislavě



↑ Zleva: Lenka Buchláková (moderátorka), Ondřej Majer (HAVEL & PARTNERS), Martin Vlk (HAVEL & PARTNERS)



↑ Zleva: Petr Beránek (Nexia One Corporate Finance), Martin Ráž (HAVEL & PARTNERS), Jana Etrych Goldscheidová (JEG Advisory & Investments a Papež & Goldscheid Properties), Jan Rejcha (Rellox), Jiří Václavek (moderátor)



← Zleva: Lukáš Pytloun (PYTLOUN HOTELS), David Nath (Cushman & Wakefield), Radoslav Kobza (AD Group)

← Zleva: Petr Houska (OM Consulting), Leoš Anderle (Sekyra Group), Petr Vašina (Siebert & Talaš), Tomáš Vavřík (DOMOPLAN), Zdeněk Vojtek (SVOBODA & WILLIAMS) a Jiří Václavek (moderátor)

BEZPEČNE A PODĽA PRAVIDIEL POVINNOSTI V OBLASTI KYBERNETICKEJ BEZPEČNOSTI SA ROZŠIRUJÚ NA ŠIRŠÍ OKRUH SPOLOČNOSTÍ

**JEDNOU Z KLÚČOVÝCH
ZMIEN NIS II JE
ROZŠÍRENIE PÔSOBNOSTI
NA VIACERO SEKTOROV
A TYPOV SPOLOČNOSTÍ.
POVINNOSŤ DOBRE
ZABEZPEČIŤ SPOLOČNOSŤ
PRED ÚTOKMI TAK
DOPADNE NA OVEĽA VIAC
SPOLOČNOSTÍ.**

Nielen na Slovensku spoločnosti čelia čoraz sofistikovanejším kybernetickým hrozbám, ktoré môžu ohroziť ich každodennú prevádzku a tým aj dôveru zákazníkov, partnerov či celkovú existenciu biznisu. V reakcii na to EÚ odpovedá smernicou NIS II (Network and Information Security). Táto má významný dopad aj na slovenské spoločnosti a ich povinnosti v oblasti kybernetickej bezpečnosti. Ako sa na tieto zmeny pripraviť?

Cieľ útoku – „data is gold“

Podnikatelia pri svojej každodennej činnosti dnes spracúvajú obrovské množstvo citlivých údajov (napr. finančné údaje, patenty alebo plány). Bez dostatočnej ochrany môžu takéto údaje byť ľahko zneužitú, môže dôjsť ku krádeži finančných prostriedkov, vydieraniu (napríklad pomocou ransomvéru), či v krajných prípadoch tiež k prerušeniu obchodnej činnosti. Spoločnosti, ktoré sa zaoberajú inováciami, vývojom produktov či technológií by mali dbať na zabezpečenie kybernetickej bezpečnosti a ochrany svojho duševného vlastníctva.

Hrozba stať sa obeťou útoku sa dotýka nielen veľkých medzinárodných korporácií, ale aj malých a stredných podnikov, ktoré môžu byť vnímané ako ľahšie ciele s nižšou ochranou. Asi najznámejšou trojicou kybernetických útokov sú útoky pomocou rôznych druhov malvéru, typicky ransomvér, phishingové útoky zneužívajúce ľudský faktor, alebo DDoS útoky slúžiace na znepristupnenie internetovej služby.

Od roku 2024 sa dramaticky zvýšila frekvencia aj sofistikovanosť ransomvéru. Kyberútočníci sa čoraz častejšie zameriavajú na odvetvia s vysokou hodnotou, ako sú kritická infraštruktúra, zdravotníctvo, telekomunikácie a finančné služby. Pre lepšiu predstavu, v júli 2024 rôzne poisťovacie spoločnosti zaznamenali nárast v počte útokov oproti roku 2023 o takmer 50 %. Rok 2024 priniesol tiež bezprecedentnú úroveň výkupného požadovaného pri ransomvérových útokoch. Priemerná suma výkupného za jeden útok prevýšila 5,2 milióna USD (spôsobila to o.i. rekordná platba z marca 2024 – 75 miliónov USD). Aspoň také boli priebežné výsledky, ktoré na svojom webe uverejnila spoločnosť TRM – zaoberajúca sa block chain a metodikou účinného boja proti útokom.

Sú to ale práve malé a stredné podniky, ktoré v dôsledku ransomvéru častokrát čelia existenčným problémom. Dôvodom je už spomínaná nielen výška výkupného, ale najmä ochromenie prevádzky, ktoré im útok na ich systémy spôsobí. V celosvetovom meradle tieto menšie a stredné podniky predstavujú približne 46 % všetkých kybernetických útokov. Tieto zasiahli podniky s menej ako 1000 zamestnancami a najčastejším typom útoku bol phishing.

Navyše 47 % podnikov s menej ako 50 zamestnancami nemá reálne alokovaný rozpočet pre kybernetickú bezpečnosť. Čo je horšie, tie isté čísla indikujú, že 51 % malých podnikov nemá v praxi pretavené

potrebné opatrenia v oblasti kybernetickej bezpečnosti.

S rastúcou popularitou nástrojov AI a prístupnosťou jazykových modelov, ako sú ChatGPT, MS Copilot alebo Grok, sa pre útočníkov otvorili nové možnosti. Nové nástroje vylepšujú phishingové e-maily, automatizujú rôzne fázy phishingových kampaní, či generujú obsah v rôznych jazykoch. Sofistikovanosť útokov sa zvyšuje aj vďaka využívaniu vlastných generatívnych modelov ako je WormGPT. Na rozdiel od bežných AI modelov, ktoré obsahujú bezpečnostné opatrenia a filtre, WormGPT tieto obmedzenia neobsahuje. Útočníkom umožňuje vytvárať škodlivý obsah bez akýchkoľvek etických alebo bezpečnostných zábran.

Dodržiavanie právneho regulačného rámca

V reakcii na tieto výzvy EÚ odpovedá (v porovnaní so zvyškom sveta) pomerne precízne. K viacerým digitálnym „novinkám“ v oblasti právnej úpravy pribudla už dávnejšie aj zrevidovaná smernica NIS II (Network and Information Security), ktorá má za cieľ posilniť kybernetickú bezpečnosť v celej EÚ. Táto smernica bude mať po jej transpozícii do národnej úpravy významný dopad aj na slovenské spoločnosti a ich povinnosti v oblasti kybernetickej bezpečnosti.

Smernica NIS II nadväzuje na pôvodnú smernicu NIS (z roku 2016) a rozširuje rámec bezpečnosti sietí a informačných systémov v celej EÚ. Cieľom je zvýšiť odolnosť kritickej infraštruktúry a digitálnej ekonomiky voči kybernetickým útokom naprieč EÚ.

Jednou z kľúčových zmien NIS II je rozšírenie pôsobnosti na viacero sektorov a typov spoločností (vrátane prehĺbenia v rámci pôvodných sektorov). Okrem pôvodných oblastí energetiky, zdravotníctva, dopravy či digitálnej infraštruktúry tak po novom povinnosti dopadnú aj na spoločnosti z oblastí vodného zásobovania, verejných služieb, vesmíru, odpadového hospodárstva, poštových služieb, produkcie potravín či výroby, vrátane výroby chemických látok, alebo z oblasti digitálnej infraštruktúry.

Okrem toho NIS II zavádza prísnejšie požiadavky na hlásenie incidentov, riadenie rizík a povinnosti podnikov v oblasti zabezpečenia kybernetickej bezpečnosti.

Zmeny v úprave aj na Slovensku
Slovenské spoločnosti, ktoré spadajú do pôsobnosti smernice NIS II, musia zareagovať. Transpozícia NIS II vo forme novely zákona o kybernetickej bezpečnosti

bola koncom novembra 2024 schválená v Národnej rade SR – v zákonom určenej lehote budú podnikatelia (v rámci vynovenej definície poskytovateľa základnej služby (PZS) určení na základe zákona a zapísaní v registri PZS) povinní prijať vhodné opatrenia na riadenie kybernetických rizík a ochranu kritických systémov.

Zavedenie bezpečnostných opatrení

Spoločnosti budú teda povinné implementovať primerané technické, organizačné a personálne opatrenia, aby chránili svoje informačné systémy. Medzi tieto opatrenia patrí napríklad správa prístupu k citlivým údajom/systémom spoločnosti, zabezpečenie siete, pravidelné testovanie zraniteľnosti, šifrovanie dát a zálohovanie.

Riadenie rizík

Spoločnosti budú povinné pravidelne analyzovať a hodnotiť riziká v oblasti kybernetickej bezpečnosti. Toto hodnotenie pomáha identifikovať slabé miesta v systémoch a umožňuje prijať efektívne opatrenia na ich odstránenie.

Hlásenie incidentov

Nastáva i zmena v oblasti notifikačných povinností. Tento systém včasného varovania pomáha znižovať dopady útokov na kritickú infraštruktúru a podporuje koordináciu medzi verejným a súkromným sektorom, ako aj medzi jednotlivými členskými štátmi EÚ.

Audit a dohľad

Na spoločnosti dopadá i povinnosť pravidelne skúmať odolnosť svojich systémov, či už samohodnotením alebo prostredníctvom auditu tretích strán.

Výzvy pre slovenské spoločnosti

Tieto zmeny samozrejme so sebou prinášajú mnoho výziev. Zavedenie nových opatrení a technológií môže byť finančne náročné, najmä pre menšie podniky. Tieto náklady zahŕňajú nielen nákup technológií či náklady na outsourcing povinností, ktoré podnikateľ nie je schopný plniť sám.

I samotná riadna identifikácia a riadenie kybernetických rizík môžu byť pre menšie podniky zložité. Dôležité je preto zvážiť možnosť zapojiť odborné konzultácie alebo outsourcing vybraných úloh v oblasti kybernetickej bezpečnosti. A to nielen preto, že pre nesúlad s požiadavkami právnej úpravy čelí podnikateľ riziku vysokých pokút či súvisiacich iných sankcií (v prípade správnych deliktov pri porušení zavedenia a dodržiavania bezpečnostných opatrení regulátor môže vyrubiť pokutu

až do výšky 7.000.000 EUR alebo do výšky 1,4 % z celosvetového obratu PZS; rozhodným kritériom bude, ktorá suma bude vyššia. Taktiež pri PZS, ktorý prevádzkuje kritickú základnú službu, pokuta môže byť vyrubená až do výšky 10.000.000 EUR alebo 2 % z celkového ročného obratu).

Implementácia zákonných požiadaviek totiž prináša pre spoločnosti i množstvo výhod. Implementácia opatrení kybernetickej bezpečnosti znižuje riziko úspešného útoku a zvyšuje odolnosť voči potenciálnym kybernetickým hrozbám.

V rámci sektorovej regulácie navyše môže byť stanovená miera bezpečnosti nepriamo vyžadovaná povinným subjektom cez zmluvné ustanovenia o subdodávke aj pre dodávateľa. Zavedené opatrenia tak zvyšujú dôveryhodnosť vašej spoločnosti aj vo vzťahu k obchodným partnerom. Súlad s požiadavkami právneho rámca zároveň znižuje riziko sankcií a pokút, zlepšuje reputačný obraz spoločnosti, čo vo výsledku otvára podnikateľom dvere pre spoluprácu v rámci EÚ, ktorej právna regulácia sa harmonizuje ako celok.

Ako nezmeškať vlak

Pre spoločnosti je dôležité začať prípravu na implementáciu nových požiadaviek čo najskôr. Ich zoznam pre jednotlivé subjekty je v závislosti od podradenia pod konkrétny sektor a význam priradený subjektu danej regulácie pomerne dlhý. Prvým krokom by malo byť vykonanie auditu súčasných bezpečnostných opatrení a identifikácia



NIS II ZAVÁDZA PRÍSNEJŠIE POŽIADAVKY NA HLÁSENIE INCIDENTOV, RIADENIE RIZÍK A POVINNOSTI PODNIKOV V OBLASTI ZABEZPEČENIA KYBERNETICKEJ BEZPEČNOSTI.

slabých miest. Tento audit by mal zahrnúť aj analýzu rizík a potenciálnych hrozieb.

Kybernetická bezpečnosť nie je len otázkou technológie, ale aj ľudí. Práve títo sú najcitlivejším ohníkom v bezpečnostnom reťazci. Vzdelávanie zamestnancov o bezpečnostných postupoch, ako sú identifikácia phishingových útokov, používanie silných hesiel či správne nakladanie s citlivými údajmi, či bezpečnostnej politike a prijatých opatreniach danej spoločnosti

je nevyhnutnosť. Nezabudnite ani na ich pravidelnú aktualizáciu vo svetle požiadaviek právnej úpravy.

Pre spoločnosti, ktoré nemajú interných odborníkov na kybernetickú bezpečnosť, je vhodné spolupracovať s externými konzultantmi alebo poskytovateľmi služieb v oblasti kybernetickej bezpečnosti.

Zálohovanie dát a vytvorenie plánov obnovy po útoku sú kľúčové pre minimalizovanie škôd pri kybernetickom útoku. Pri zálohovaní je dobré sa riadiť pravidlom 3-2-1 – vytvárať si tri kópie dát, ktoré chceme chrániť, na dvoch rôznych typoch dátových nosičov a jednu kópiu mať uloženú mimo hlavného pracoviska.

NIS II prináša nové výzvy a prostredníctvom transpozície do národnej právnej úpravy aj príležitosti pre slovenské spoločnosti. Naliehavosť investície zo strany spoločnosti do ochrany jej systémov a dát sa môže v budúcnosti vrátiť so spätou splatnosťou v podobe ušetrovaných nákladov na odstraňovanie škôd a straty či zníženia dobrého mena a reputácie spoločnosti. Prísne pravidlá (smernice NIS II či novely zákona o KB) je nutné považovať za nástroj na zvýšenie odolnosti voči hrozbám, za krok vpred smerom k bezpečnejšej digitálnej budúcnosti v EÚ. Slovenské spoločnosti, ktoré budú dodržiavať tieto nové štandardy, tak získajú konkurenčnú výhodu a ochranu pred narastajúcimi kybernetickými hrozbami.

Kľúčové kontakty



ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER

Špecializuje sa na oblasť práva informačných systémov a telekomunikácií. V oblasti ICT práva sa primárne zameriava na právne aspekty tvorby a používania diel chránených autorskými právami, implementáciu informačných systémov, licencovanie počítačových programov a na kybernetickú bezpečnosť. V rámci toho sa venuje aj novým technológiám, otázkam AI, IoT atď.

RÓBERT GAŠPAROVIČ | VEDÚCI ADVOKÁT

V oblasti práva IT sa zameriava na právne aspekty tvorby a používania diel chránených autorskými právami, implementácie informačných systémov a poskytovania oprávnení k software ako aj na nové technológie. V rámci ochrany osobných údajov sa špecializuje na nastavenie procesov a súladu s európskou a slovenskou reguláciou a ochranu súkromia a osobných údajov v elektronických komunikáciách (e-privacy).



MIRIAMA PODSKUBOVÁ | ADVOKÁTKA

Špecializuje sa na obchodné právo s dôrazom na kybernetickú bezpečnosť, IT a digitálne právo. Popri príprave zmluvnej a projektovej dokumentácie sa venuje správne výkladu a aplikačnej praxi európskych právnych predpisov v danej oblasti nielen na Slovensku.

Světová manažerská literatura s podporou HAVEL & PARTNERS v Česku i na Slovensku

V HAVEL & PARTNERS i ONE FAMILY OFFICE je pro nás klíčové neustále vzdělávání se a rozvoj. Dlouhodobě podporujeme vydávání špičkových světových publikací zaměřených na ekonomii, management a marketing, které jsou pro nás inspirací. Snažíme se rozšiřovat okruh našich znalostí a sdílet podněty těch nejlepších odborníků ve svých oborech i s našimi klienty a obchodními partnery. Pečlivě vybíráme úspěšné zahraniční tituly a přinášíme je na český trh, abychom z nich mohli čerpat nejen my.

Lekce z Private Equity pro každou firmu

Jaké úspěšné principy a metody z oblasti private ekvity mohou fungovat pro každého podnikatele či společnost? Autoři Orit Gadiesová a Hugh MacArthur v knize představují své zkušenosti z vedení Bain & Company. Shrnují metody úspěšných private ekvity společností a ukazují na nich, jak zvýšit konkurenceschopnost. Základem jsou jasná strategická vize v horizontu 3–5 let, která definuje potenciál firmy, a následný plán klíčových aktivit k jejímu naplnění. Private ekvity tvoří ve vyspělých zemích významnou část portfolia nejbohatších rodin a zejména pak nadací amerických univerzit jako Harvard, Stanford, Yale a další. Dlouhodobě jde o nejvýkonnější třídu aktiv, která poráží i akcie či nemovitosti.

Univerzita Berkshire Hathaway

Tato mimořádná publikace je jedinečným pohledem do myšlení a hodnot dvou legendárních osobností investičního světa – Warrena Buffetta a Charlieho Mungera. Místo krátkodobých zisků zdůrazňují oba investování do hodnoty a dlouhodobého růstu společnosti. Důležité jsou pro ně lidský potenciál, dlouhodobá perspektiva a morální integrita. Kniha je jeden z nejlepších zdrojů, který vás toho na několika desítkách stránek naučí o investování a ekonomice opravdu hodně. Pomůže vám najít nadhled a naučí vás, že úspěch není o krátkodobých ziscích, ale o vizi, trpělivosti a důrazu na hodnoty a etiku.

Rodinné firmy na rozcestí

Rodinná firma nepředstavuje pro zakladatele pouze ekonomickou investici. Je významnou součástí jejich života, jakési rodinné stříbro, o které je třeba pečovat, zejména pokud ho chtějí předat další generaci. Autorka Judy Martelová popisuje hlavní problémy, resp. dilemata spojená s náročným procesem přesunu rodinného bohatství. Věnuje se přechodu na novou generaci a opouštění řídicích pozic, zaměřuje se na neméně důležitou snahu zachovat integritu rodiny a popisuje i problematiku přípravy dědiců na převzetí rodinného podniku.

Umenie podnikat': Cesta za úspechom podle 30 top slovenských podnikateľů a podnikatelek

Čím vším si museli projít zakladatelé a zakladatelky úspěšných slovenských značek, aby se z nuly dostali až k mnohamilionovým obrátům? To se dozvíte v knize autorek Simony Kubán, Ivici Ďuricové, Miriamy Polohové a kolektivu. Na příkladu 30 výjimečných slovenských podnikatelů a podnikatelek nabízejí 300 cenných byznysových rad, ale také se s čtenáři dělí o jejich nejcennější životní a podnikatelské lekce.





Pořádná porce pomoci

Když vezmete nadšení skupinky amatérských i poloprofesionálních kuchařů a kuchařek, přidáte k tomu několik hrstí velké chuti pomáhat a promícháte to s apetitem a dobrosrdečností kolegů a kolegyně, vyjde vám z toho osvědčený recept na pořádnou porci pomoci.

Jako již tradičně jsme u nás v pražském Florentinu a v Brně v Titaniu uspořádali charitativní snídani, kdy část týmu uvaří a napeče a další kolegyně a kolegové mají za úkol přijít do práce ráno hladoví a nakoupit si snídani z domácích zdrojů. Výtěžek pak putuje na dobrou věc.

Celkem jsme vyvařili, vyjedli a vybrali díky štědrosti kolegů a kolegyně 60 tisíc korun. Kancelář přidala ještě dvakrát tolik, a na dobrou věc tak putovalo celkem 180 tisíc Kč, které jsme rozdělili mezi Nadaci Krása pomoci, organizaci Zlatá rybka nebo Člověka v tísní – na pomoc lidem zasaženým povodněmi.

4 x 1000 eur

Nadace HAVEL & PARTNERS podpořila finančním darem v celkové hodnotě 4 000 eur čtyři neziskové organizace a občanská sdružení pomáhající vzdělávání dětí, nemocným dětem, mladým lidem a lidem trpícím duševními poruchami.

Na galavečeru Forbes Top Covers putovalo po 1 000 eurech sdružení Deřom s rakovinou, n. o., sdružení Tvoj Buddy na podporu dětem, které nemohou vyrůstat ve svých rodinách, organizaci Liga za duševní zdraví SR a organizaci Rozmanita, která buduje vzorovou inkluzivní školu budoucnosti dostupnou pro všechny děti.

4 000 EUR

Poklady v krabici

Kolegové a kolegyně z bratislavské kanceláře připravili pro seniory do 15 krabic od bot malé poklady, sladké a slané dobrotky a další překvapení, které přinesly na Vánoce radost a úsměv na tvář seniorům v domově důchodců v Šaštíně a také v domovech sociálních služeb Borský Světý Jur a Moravský Světý Ján, kde se starají o dospělé ženy a muže se zdravotním znevýhodněním.



Na pomoc lidem zasaženým povodněmi

V době podzimních ničivých záplav v České republice jsme poslali 200 tisíc korun na pomoc lidem zasaženým povodněmi. Catering pro 150 lidí z eventu NextŽeny na pražské Kampě, který se kvůli povodním zrušil, dostali jihočeští hasiči a policisté, kteří dnem i nocí pomáhali.

Kolegové a kolegyně se zapojili do sbírky materiální pomoci pro město Krnov, kde mnoho lidí ze dne na den přišlo kvůli velké vodě o střechu nad hlavou. A na zasažených místech jsme pomáhali i bezplatnou právní pomocí.

ONE FAMILY OFFICE

ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

Česko-slovenská rodinná kancelář s mezinárodním dosahem



JAROSLAV HAVEL



DAVID NEVEŠLÝ



KATEŘINA ZYCHOVÁ



PETER BÁLINT



JAN MYNÁŘ



MICHAL KLUČÁR

Předávání rodinných podniků nástupcům; nadační a svěřenské fondy, zahraniční trusty; globální mobilita rodiny a majetku; investiční příležitosti s mezinárodním dosahem; zdravotnický servis a bezpečnost rodiny, vzdělávání a rozvoj nové generace; koncepce rodinné filantropie.

15 špičkových investičních profesionálů s mimořádnými zkušenostmi včetně 5 partnerů, jejichž majetek tvoří základ ONE FAMILY OFFICE.

Přístup k exkluzivnímu a expertnímu know-how předních lokálních a mezinárodních investičních odborníků – seniorní investiční profesionálové ONE FAMILY OFFICE strávili v klíčových finančních centrech v součtu dohromady přes 70 let, další desítky let působili v zahraničí i členové Advisory Boardu.

Spolupracující tým skupiny pro privátní klienty advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS čítající cca 50 právních, daňových a účetních poradců a infrastruktura více jak 750 spolupracovníků skupiny HAVEL & PARTNERS.

Sdružený majetek zakladatelů, partnerů a omezeného okruhu obchodních přátel, kteří se podílí na platformě ONE FAMILY OFFICE, přesáhl 10 mld. Kč.

Vytvořili jsme více než 500 nadačních a svěřenských fondů i zahraničních trustů. Pod správou námi vytvořených řešení je objem cca více než 180 miliard korun.

Kanceláře v Praze, Brně a Bratislavě, a také přímé zastoupení v Londýně, Dubaji a Frankfurtu.

Advisory Board, (tzv. „rada chytrých a vlivných“), skupina 25 neformálních poradců, z toho celkem 16 oficiálních členů uvedených na webu ONE FAMILY OFFICE, se zástupci největších špiček v oblastech financí a investic, technologií a venture kapitálu či nemovitostí, včetně osob se silnými vazbami v USA, ale i na českou a slovenskou fiskální politiku.

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.

