

H&P magazín

11/2025

DĚDIT? DÍKY, NECHCI
CO JE ZCIZENÍ DĚDICTVÍ

ROZHOVOR
PRIVATE EQUITY SE DEMOKRATIZOVALO

ZDANĚNÍ ESOPŮ
CO BY MĚL VĚDĚT KAŽDÝ ZAMĚSTNAVATEL

KONEC STARÝCH ČASŮ
EVROPSKÁ PENĚŽENKA DIGITÁLNÍ IDENTITY

OBSAH ČÍSLA

- 5 TECHNOLOGIE**
Konec starých časů – Připravte svůj byznys na evropskou peněženku digitální identity

- 8 NEMOVITOSTI / STAVEBNICTVÍ**
Nové stavební zákony na Slovensku a v Česku – Podobnost čistě náhodná?

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

- 16 NĚMECKO**
Plány vlády v Německu – Co může podnikatel vyčíst z koaliční smlouvy

- 19 MEZINÁRODNOST**
HAVEL & PARTNERS otevírá dveře byznysu – Z Česka do světa i ze světa k nám

- 21 Z MÉDIÍ**
Family office – Jako dolaroví miliardáři

- 23 PRIVATE EQUITY**
Private equity se demokratizovalo

- 26 DĚDICKÉ PRÁVO**
Dědit? Díky, nechci – Kdy uvažovat o zcizení dědictví

- 29 DAŇOVÉ PRÁVO**
Zdanění ESOPů – Co by měl vědět každý zaměstnavatel

- 32 DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ**
Pěkný nápad – Škoda že už není váš – Myslete na to, že konkurence nikdy nespí

- 35 SOUTĚŽNÍ PRÁVO**
Česko zakázalo první zahraniční investici – 7 lekcí, které byste si měli odnést

- 38 SLOVENSKO**
Čakanie na globálneho šampióna

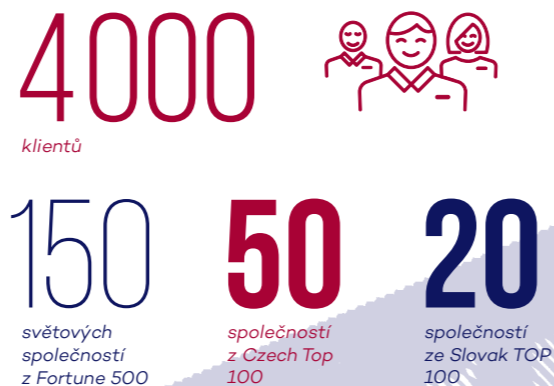
- 42 PRO BONO**
H&P pomáhá

HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

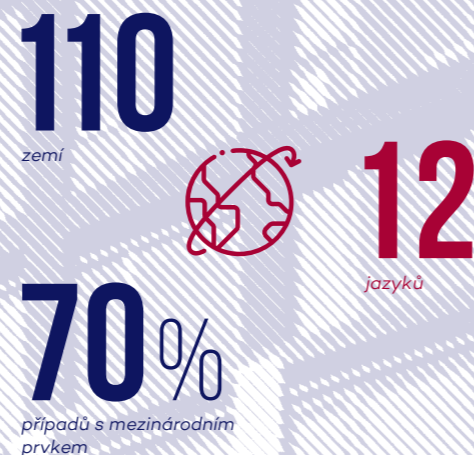
NAŠ TÝM



NAŠI KLIENTI



MEZINÁRODNÍ DOSAH



ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

příští rok oslavíme 25 let od vzniku naší advokátní kanceláře, která postupně přerostla vizi poskytovat špičkové právní služby na mezinárodní úrovni. Dnes jsme poradenskou skupinou, jejíž služby pokrývají celé spektrum potřeb – od komplexního právního a daňového poradenství přes mimosoudní řešení pohledávek, financování, účetnictví, patentovou praxi, soutěžní ekonomii, ochranu osobních údajů, právní a manažerské vzdělávání až po zajištění zdravotního concierge či poradenství v oblastech bezpečnosti, HR či marketingu a public relations. Pro vybrané klienty navíc zajišťujeme komplexní správu a rozvoj majetku v rámci rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE.

Jsme dnes poradci s širokým záběrem a stále větším mezinárodním dosahem. Věříme, že právě komplexita je naší výjimečnou přidanou hodnotou a odráží podstatu naší práce, tedy hledat pro vás klienty ta nejlepší privátní a byznysová řešení od A do Z a pomáhat vám bezpečně růst a plnit vaše ambice. Prostřednictvím H&P magazínu vám pak pravidelně pomáháme zorientovat se v aktuálních byznysových výzvách a snažíme se přinášet inspiraci, včetně té mezinárodní, pro důležitá rozhodnutí.

Nejinak tomu je v tomto vydání, ve kterém přinášíme exkluzivní rozhovor s Arhameem Karimem, viceprezidentem pro vztahy s investory Bain Capital, jedné z nejúspěšnějších investičních společností na světě, který se v květnu v Praze zúčastnil VIP akce pro členy ONE FAMILY OFFICE. Mluví například o tom, jak funguje svět private equity a díky čemu už není dnes jen výsadou institucionálních investorů.

Dočtete se také, jakou roli v tom hrají family office a jak konkrétně funguje koncept rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, která členským rodinám a jednotlivcům na klubovém principu umožňuje žít, investovat a chránit majetek i rodinu jako západní dolaroví miliardáři, včetně zajištění co nejvyšší kvality života.

Dále se dozvíte, proč byste se ve vašem byznysu měli připravit na evropskou peněženku digitální identity, co užitečného vyčíst z německé koaliční smlouvy nebo jak aktuálně stavět na Slovensku a v Česku podle nových stavebních předpisů. Kolegové z daňového týmu vám udělají jasno v tom, jak je to s daněmi u ESOPů. Poradíme, jak v byznysu nepřijít o nápady za miliony. Informujeme také o tom, že Česko zakázalo první zahraniční investici a jaké si z toho vzít ponaučení. Kolegové z týmu pro dědické právo se pak věnovali zcizení dědictví, které je vhodné, když nechcete dědit ani odejít s prázdnou.

Věříme, že v novém vydání H&P magazínu najdete řadu praktických informací i inspirativních podnětů, které vám pomohou lépe se zorientovat v dynamicky se měnícím byznysovém prostředí a využít nové příležitosti k růstu. Jsme připraveni stát po vašem boku a i nadále vás podporovat v klíčových rozhodnutích.

Děkujeme za důvěru a přejeme inspirativní čtení!



➔ **Obrat skupiny HAVEL & PARTNERS dosáhl 1,7 mld. Kč**

S HAVEL & PARTNERS jsme zaznamenali v roce 2024 znovu vynikající hospodářské výsledky. Celkový obrat advokátní kanceláře v roce 2024 meziročně rostl o 8% a činil 1,5 mld. Kč. Obrat celé skupiny, do které spadají i inkasní agentura Cash Collectors a další specializované služby, dosáhl 1,7 mld. Kč.

„Výsledky opět potvrzují naši výjimečnou dlouhodobou ekonomickou stabilitu, která je důsledkem promyšlené strategie, investic do inovací a systematického budování silných týmů. V roce 2024 jsme dokázali nejen udržet, ale i posílit naši pozici největší nezávislé advokátní kanceláře ve střední Evropě. Rozšířili jsme naše mezinárodní působení, které je v době globalizace zásadní – otevřeli jsme přímé zastoupení v německém Frankfurtu,“ shrnuje řídicí partner Jaroslav Havel.



↑ **HAVEL & PARTNERS opět TOP Zaměstnavatelem**

Již po jedenácté v řadě ovládla naše advokátní kancelář žebříček právnických firem v anketě TOP Zaměstnavatelé, která vzniká podle hlasování studentů a studentek českých vysokých škol. Stejně jako v minulých letech jsme uspěli také v související oborové kategorii Právník, v níž hlasují pouze studenti s nejlepšími studijními výsledky.

„Věřím, že to potvrzuje, že naše dlouhodobá snaha vytvářet příznivé prostředí pro profesní rozvoj mladých právních talentů má smysl. Studentům a studentkám u nás dokážeme nabídnout kombinaci náročné praxe pod vedením zkušených mentorů a podporující atmosféry. To umožňuje kolegům a kolegyním u nás mimořádně rychlý odborný i kariérní růst,“ říká Petra Rudová, HR ředitelka HAVEL & PARTNERS.

KONEC STARÝCH ČASŮ PŘIPRAVTE SVŮJ BYZNYS NA EVROPSKOU PENĚŽENKU DIGITÁLNÍ IDENTITY

Podnikání už nebude to, co dřív. Evropská peněženka digitální identity slibuje revoluci v ověřování totožnosti, podepisování smluv, online prodeji i komunikaci se zákazníky napříč celou EU. Jak naplno využít její potenciál ve vašem byznysu? A proč a jak se na evropskou peněženku digitální identity připravit už teď?

**NEJPOZDĚJI OD KONCE
ROKU 2026 BY MĚL
MÍT KAŽDÝ EVROPAN
MOŽNOST ZÍSKAT
JEDNOTNOU DIGITÁLNÍ
IDENTITU UZNÁVANOU
VE VŠECH ČLENSKÝCH
ZEMÍCH.**

Zatímco děti budou vyhlížet z okna Ježíška, evropské společnosti budou netrpělivě čekat, zda jim jejich členské státy nadělí pod stromeček evropskou peněženku digitální identity. I tak by mohly v Evropě s nadsázkou vypadat příští Vánoce. Termín, do kterého jsou jednotlivé členské státy povinny alespoň jednu funkční peněženku zajistit, nastane přesně 24. prosince 2026. Přípravy na toto datum v členských státech postupně nabírají na obrátkách a podnikatelé už vyhlížejí přínosy této digitální novinky.

Proces příprav běží v jednotlivých členských státech ode dne přijetí finálního textu eIDAS 2.0 v květnu 2024. Jak jsme na tom aktuálně v České republice? Při volbě vhodného modelu vývoje a provozu se Česko vydalo cestou koncese. To znamená, že peněženku bude provozovat soukromý poskytovatel pověřený státem. Do konce letošního roku by měl mít vybraný dodavatel ideálně uzavřenou smlouvu. Nejspíše o dalších Vánocích bychom už měli mít možnost peněženku v Česku využívat.

Klasickým peněženkám v kapse odzvonilo?

Jak to bude celé v praxi vypadat? Evropská peněženka digitální identity bude fungovat jako aplikace v mobilu. Do ní nahrajete v zásadě veškeré své identifikační údaje jako jméno, věk, adresu, ale i váš vysokoškolský diplom či lékařský předpis. Peněženka umožní potvrzovat třeba i údaje o rodině, povolení k držení zbraně, udělení plné moci, status studenta, permanentku do fitness centra, letenky, vstupenky na sportovní utkání atd.

Vkládat sem budete moci i informace o předmětech či službách – například licence nebo technický průkaz. Zjednodušeně si ji lze skutečně představit jako digitální obdobu klasické peněženky, kterou máte pod svou výhradní kontrolou. Sami rozhodujete o tom, jaké doklady a informace v ní budete „nosit“ a s kým je budete sdílet.

Ke sdílení druhé straně naklikáte vždy jen ty údaje, které jsou pro daný účel potřeba, například potvrdíte svůj věk či občanství, aniž byste odhalovali veškeré osobní údaje. Peněženku bude možné k identifikaci využívat i offline – při osobním jednání namísto předkládání fyzických dokladů bude možné prokázat vaši totožnost pomocí telefonu. To známe už dnes díky aplikaci eDoklady, kde je k dispozici digitální stejnopis průkazu. V porovnání s očekávanou peněženkou však eDoklady nic dalšího neumí.

Používání peněženky bude samozřejmě dobrovolné a dál zůstanou v platnosti i stávající průkazy a způsoby identifikace. Pokud se ale budete chtít prokázat digitálně pomocí peněženky, úřady i vybrané soukromé firmy to budou muset akceptovat jako platný způsob ověření totožnosti.

Podpis na pár kliknutí

Evropskou peněženku digitální identity budou k identifikaci využívat zejména fyzické osoby, a to jako spotřebitelé, podnikatelé anebo třeba jako zástupci právnické osoby. To znamená velkou výzvu pro B2C i B2B sektor. Peněženka totiž přináší možnost bezproblémového přístupu k digitálním službám po celé EU a umožní využití kvalifikovaného elektronického podpisu – minimálně pro neprofesionální užití – zdarma. Jde přitom o nejvyšší úroveň elektronického podpisu, který nařízení eIDAS považuje za podpis rovnocenný s vlastnoručním podpisem.

Peněženka tak bude hrát klíčovou roli v různých aspektech každodenního života, jako jsou online nákupy, podepisování dokumentů nebo správa a sdílení osobních dokumentů. Díky možnosti automatizace řady procesů to může výrazně zefektivnit i vaše podnikání a snížit náklady. Možnosti integrace jsou široké a každé odvětví si bude hledat své využití.

Nejvíce budou z nové peněženky těžit e-commerce byznys nebo finanční sektor. Banky, fintech firmy, investiční společnosti i pojišťovny mají nyní náročné procesy ověřování klientů a peněženka je revolučně zjednoduší.

Za hranice možnosti

Jedním z největších přínosů evropské digitální identity je odstranění bariér v přeshraničním styku. Peněženka bude fungovat doma i za hranicemi, konkrétně v celé EU, což ji odlišuje od jednotlivých národních řešení (např. eDoklady). Snadno si tak ověříte zahraničního obchodního partnera stejně rychle, jako by byl z tuzemska. To může usnadnit administrativu související s expanzí firmy na zahraniční trhy a podpořit přeshraniční online prodej zboží a služeb.

Praktická bude peněženka za hranicemi Česka i z pohledu jednotlivce. Pokud se například přestěhujete s rodinou do Německa, pomocí peněženky vyřídíte veškeré „vstupní papírování“ s úřady, přihlásíte děti do školky, doložíte zaměstnavateli vysokoškolský diplom, podepíšete pracovní smlouvu a mnoho dalšího. To vše odkudkoli na několik kliknutí.

V oblasti e-commerce bude možné obsluhovat zákazníky z celé EU bez složitých procedur. Například v e-shopech bude moci zákazník prostřednictvím peněženky okamžitě poskytnout údaje o své osobě (vedle jména a příjmení i věk nebo požadované místo doručení), což odbourá nutnost vyplňování klasických formulářů při nákupu. Vy jako obchodník budete hned vědět, s kým máte tu čest, včetně jistoty, že údaje jsou pravé a aktuální. Prostřednictvím peněženky navíc v budoucnu půjde třeba i platit. Nikdy jsme tedy nestáli tak blízko ke zrušení našich reálných peněženek.

Bezpečně a bez papírování

Implementace peněženky vám ve firmě také usnadní plnění právních povinností v oblasti ochrany dat. Digitální identita totiž už ze svého návrhu odpovídá principům GDPR. Zákazník s vámi sdílí jen nezbytné minimum informací, a to ještě často s jeho výslovným souhlasem. To vám poskytne další právní jistotu, že při ověřování totožnosti zákazníků pracujete s přesnými, nezbytnými a v souladu s právními předpisy poskytnutými údaji, a snižujete tak riziko sankcí za neoprávněné nakládání s daty.

Díky peněžence snížíte i riziko úniku dat z firemních databází, protože nebudete muset uchovávat kopie dokladů nebo nadbytečné osobní údaje zákazníků. V kombinaci s robustním zabezpečením samotné peněženky (vícefaktorová autentizace, asymetrická kryptografie apod.) tak ve výsledku posílíte i kybernetickou bezpečnost. To se taky počítá, obzvlášť když se kvůli nedávno přijatému novému zákonu o kybernetické bezpečnosti již brzy zpřísní povinnosti pro firmy.

Využití peněženky tedy slibuje výrazné zjednodušení administrativy. Odpadnou kopírování dokladů, vyplňování formulářů údaji o zákazníkovi či archivace smluv, protože to vše půjde plně digitalizovat a automatizovat. I opakující se kontroly (například platnosti dokladů nebo aktualizace údajů klienta) mohou probíhat automaticky, čímž ušetříte kapacity a náklady.

Peněženka bude užitečným pomocníkem i u HR procesů. Zaměstnanec prostřednictvím peněženky důvěryhodně, na pár kliknutí a na dálku zpřístupní novému zaměstnavateli veškeré relevantní informace, včetně těch, jejichž obstarání doposud vyžadovalo cestu na úřad či ke kopírce, například dodání vysokoškolského diplomu či potvrzení o bezúhonnosti. Zjednoduší se tak onboarding nových kolegů i aktualizace pracovních dokumentů u těch stávajících.

Platnost údajů v peněžence budou potvrzovat příslušní poskytovatelé elektronických potvrzení atributů. Ti kvalifikovaní a veřejnoprávní budou při ověřování vycházet ze státem spravovaných databází a registrů. To posiluje důvěru v pravost a platnost vydaných elektronických potvrzení.

Nařízení eIDAS 2.0 stanovuje pro některé organizace přijímat peněženku jako povinnost. Seznam povinných subjektů zatím není konečný a může se rozšiřovat. Vedle úřadů a organizací veřejného sektoru se jedná zejména o společnosti poskytující služby, které vyžadují silnou autentizaci uživatele k online identifikaci, jako jsou například banky či pojišťovny, a dále pak o poskytovatele velkých online platforem (Meta, Google apod.).

Co dělat dál?

Chcete najet na vlnu digitalizace a podpořit rozvoj vašeho byznysu díky zjednodušení a výhodám, které evropská peněženka digitální identity přinese? Na první pohled se může zdát, že je do konce roku 2026 ještě dost času. Jenže příprava, technologická integrace a právní nastavení spojené s evropskou peněženkou zaberou nějakou dobu. Už teď je na čase dělat první kroky. Sestavili jsme seznam praktických úkolů, které vám pomůžou připravit se a umožní vám využívat výhod peněženky ve vašem byznysu co nejdříve.

Zmapujte si terén

Už teď doporučujeme zmapovat si ve vašem podnikání místa, do kterých by se dala peněženka implementovat. Projděte si zákaznické, personální i obchodní procesy: Kde všude žádáte klienty, partnery, ale i zaměstnance o osobní údaje, kopie dokladů nebo podpisy? Například při registraci, online nákupech, sjednávání smluv, přístupu do portálů? Zamyslete se, jak by šly tyto kroky zjednodušit pomocí nové peněženky. Zvažte, kde můžete díky těmto novinkám zlepšit zákaznický zážitek, například zrychlit nákupní proces v e-shopu, snížit

nutnost osobních schůzek nebo odbourat papírování při sjednávání služeb.

Pověřte zodpovědné osoby

Zavedení peněženky ovlivní více oblastí – IT, právo, obchod i bezpečnost. Vyplatí se proto mít ve firmě jednoho člověka (případně pracovní skupinu) zodpovědného za koordinaci příprav, sledování změn a plánování potřebných úprav ve firmě. Pomůžte vám to udržet si lepší přehled i připravit rozpočet a časový plán na přechod.

Proveďte audit systémů a webů

Pro napojení se na peněženku bude vedle registrace nutné získat přístupový certifikát. Provéřte, zda jsou vaše systémy připraveny na implementaci. Bude například možné přihlášení vašich zákazníků přes peněženku? Jsou vaše backendy připraveny na napojení na API peněženky? Pokud ne, naplánujte úpravy, případně konzultujte s IT dodavateli, jak zajistit technickou kompatibilitu podle Architecture and Reference Framework.

Sledujte aktuální vývoj legislativy

Postupně se schvalují prováděcí předpisy, které upřesňují, jak by měl celý ekosystém peněženky fungovat. Zaměřte se na to, jak se český právní řád adaptuje na nařízení. Návrh adaptační legislativy, který v současnosti počítá se spuštěním peněženky v Česku k 1. lednu 2027, již byl zveřejněn. Je však pravděpodobné, že dozna určitých změn, protože o něm bude po podzimních volbách jednat nově zvolená poslanecká sněmovna. Řada institutů a předvídaných procesů nebude v souladu s aktuální podobou řešení eGovernmentu. Doporučujeme sledovat zejména Digitální a informační agenturu, která má tuto agendu na starosti a která bude s blížícím se příchodem peněženky cenným zdrojem informací.

Současně doporučujeme sledovat iniciativu EU Business Wallet. Ta nyní běží na půdě Evropské komise a do konce tohoto

roku by měla vyústit v legislativní návrh, který rozšíří evropský rámec pro digitální identitu na hospodářské subjekty a orgány veřejné správy. Umožní tedy vydávání peněženek pro firmy a orgány veřejné moci.

Inspirujte se

Doporučujeme také sledovat tzv. early adopters, tedy subjekty, které začnou peněženku do svých procesů zařazovat jako první. Těmi budou zejména státní orgány, v soukromé sféře lze očekávat mezi prvními banky. Zjistěte, v čem jim peněženka pomáhá, jakým směrem se ubírají, a inspirujte se.

Poradte se

Vztahuje se na vás povinnost peněženku implementovat? U složitějších služeb (např. bankovníctví, pojištění, HR systémy) bude možná nutné upravit smlouvy nebo napojení. Poradte se s odborníky, co bude třeba změnit, abyste splnili nové požadavky bez zbytečných komplikací. Práce s novou peněženkou bude nejspíše vyžadovat i úpravy obchodních podmínek nebo zásad ochrany soukromí.

Vzdělávejte

Lidé ve firmě by měli chápat, jak peněženka funguje a co přinese. Připravte školení pro obchodníky, zákaznickou podporu, technické týmy nebo HR, kde se dozvědí, jak novou identitu používat a propagovat a jak řešit případné dotazy klientů a zaměstnanců. Dobrá příprava pomůže vyhnout se zmatkům při ostrém spuštění.

Evropská peněženka digitální identity není jen nová technologie – je to nový způsob důvěry a interakce mezi organizacemi a lidmi v celé EU. Čím dříve se na ni připravíte, tím snazší bude její integrace do vašich procesů a tím dříve přinese benefit vašemu byznysu. Pokud začnete s přípravami včas, získáte náskok, který se počítá. ■

Klíčové kontakty



DALIBOR KOVÁŘ | PARTNER

Je partnerem v týmu pro oblast technologického práva. Specializuje se na elektronické právní jednání a s tím související digitální transformaci, informační technologie, právo duševního vlastnictví či kybernetickou bezpečnost. Pomáhá klientům se zaváděním principů elektronického právního jednání a využívání elektronické identity. Asistuje s praktickým a strategickým vývojem digitálních řešení pro český trh. Podílel se na přípravě digitalizační legislativy (eGovernment).

ONDŘEJ KAŠPAR | ADVOKÁT

Jeho specializací jsou elektronické právní jednání, právo informačních technologií, médií a telekomunikací, ochrana osobních údajů a smluvní právo. Zaměřuje se na nastavování vhodných principů elektronického právního jednání v rámci soukromoprávních i veřejnoprávních organizací, využívání elektronických podpisů a elektronické identity a jejich právní udržitelnost.



NOVÉ STAVEBNÍ ZÁKONY NA SLOVENSKU A V ČESKU

PODOBNOST ČISTĚ NÁHODNÁ?

Jednoduché, rychlé a digitální stavební řízení – to dnes slibují nové stavební zákony na obou stranách česko-slovenské hranice. V čem jsou si podobné a v čem se naopak liší? Fikce souhlasu, černé stavby, digitalizace, kdo o stavbách rozhoduje – projděte si s námi, jak aktuálně stavět na Slovensku a v Česku podle nových stavebních předpisů.

POVOLOVACÍ PROCES SE V OBOU ZEMÍCH VÝRAZNĚ ZJEDNODUŠIL. DVOJITÝ PROCES ÚZEMNÍHO ROZHODNUTÍ A STAVEBNÍHO POVOLENÍ JAK V ČESKU, TAK NA SLOVENSKU NAHRADILO POUZE JEDNO ŘÍZENÍ.

Stavební řízení na měsíce až roky, štosy papírů a nekonečné obíhání stanovisek už by měly být v Česku i na Slovensku minulostí. V červenci 2024 nabyl pro většinu staveb účinnosti nový stavební zákon v Česku. Na Slovensku se to s novým stavebním zákonem povedlo o tři čtvrtě roku později – 1. dubna 2025. Ať už podnikáte v developmentu, realitách, průmyslu nebo jen potřebujete rozšířit firemní sídlo, tyto změny se vás dotknou. Pojďme se podívat, co mají nové zákony v obou zemích

společného, a kde se jejich cesty naopak rozcházejí.

Jedno povolovací řízení vládne všem

Povolovací proces se v obou zemích výrazně zjednodušil. Dvojité procesy územního rozhodnutí a stavebního povolení jak v Česku, tak na Slovensku nahradilo pouze jedno řízení. V Česku jde o povolení záměru, na Slovensku o řízení o stavebním záměru. Výsledek je ale stejný – jedno řízení, jedno rozhodnutí, méně dokumentace a méně čekání.

Rozdíl je nicméně v tom, že pokud chcete stavět na Slovensku, měli byste před řízením iniciovat projednání stavebního záměru. To znamená, že vy nebo váš projektant nahrajete do elektronického informačního systému projektovou dokumentaci a požádáte dotčené orgány a právnické osoby o vydání závazných stanovisek či vyjádření k vašemu stavebnímu záměru.

Když máte stanoviska pohromadě, vypracujete (vy nebo váš projektant) zprávu o projednání stavebního záměru. V této zprávě byste měli vyhodnotit uplatněná stanoviska a vyjádření, tj. uvést kdo konkrétně připomínku uplatnil a případně způsob vyhodnocení dané připomínky.

Následně v řízení o stavebním záměru předložíte stavebnímu úřadu spolu se stavebním záměrem i zprávu o projednání stavebního záměru. Po vydání rozhodnutí o stavebním záměru požádáte stavební úřad o ověření projektu stavby. Pokud stavební úřad projekt stavby ověří, vydá ověřovací doložku a můžete na Slovensku začít stavět.

Český zákon naopak zvláště neupravuje fázi projednání stavebního záměru a řízení o stavebním záměru. V Česku si můžete obstarat závazná stanoviska a další podklady rovnou sami dobrovolně ještě před zahájením řízení. Takový postup jen nemá specifickou procesní úpravu. Urychlíte tak nicméně celý proces povolování a předejete případným komplikacím a průtahům v jeho průběhu.

Podle nového stavebního zákona můžete ale v Česku shánění stanovisek nechat také úplně na stavebním úřadu. Ten je povinen si je u dotčených orgánů vyžádat sám. I když dodáte třeba jen část vyjádření a nějaké stanovisko vám bude při podání žádosti chybět, nemůže to úřad považovat za vadu. V praxi se ale prozatím zejména u větších staveb takový postup nevyužívá. Stavební úřady jsou v současnosti již tak přetížené a rychlejší je, když si stanoviska zajistíte sami.

Jednoduše online

Velká očekávání se v obou zemích upírala k digitalizaci stavebního řízení. V Česku se o povolení může žádat elektronicky přes Portál stavebníka, který ale od jeho loňského zavedení nefungoval ideálně. Slovensko spustilo tento rok Portál výstavby. Jde o digitální prostor, kde se shromažďují všechny potřebné dokumenty, povolení a podání v elektronické formě. Zároveň portál zajišťuje komunikaci mezi všemi účastníky výstavby.

Můžete sem mimo jiné elektronicky nahrávat a spravovat stavební dokumentaci, podávat zde elektronické žádosti a sledovat stav povolovacího procesu, získávat závazná stanoviska a vyjádření od dotčených orgánů či ověřovat a spravovat údaje o stavbách.

V obou zemích je tedy do budoucna směr jasný – kompletní digitální stavební řízení jako standard. Už dnes většinu věcí můžete vyřídit online. A i když se v počátcích v Česku objevily technické problémy (a někde stále přetrvávají), digitální řešení už jsou v provozu, ještě je ale potřeba je doladit ke spokojenosti všech.

Mlčení znamená souhlas

K urychlení povolování staveb by měla pomoci i tzv. fikce souhlasu. Na Slovensku jsou dotčené úřady, orgány nebo právnické osoby povinny v rámci projednání stavebního záměru vydat závazné stanovisko, resp. právnické osoby závazné vyjádření, do 30 dnů ode dne doručení žádosti nebo u složitých staveb do 60 dnů. Pokud nevydají závazné stanovisko/vyjádření v těchto lhůtách, předpokládá se, že nemají připomínky ani požadavky k obsahu stavebního záměru, resp. k zapracování do projektu stavby (až na výjimky u dotčených orgánů, kdy zvláštní předpis stanoví jinak). Fikce souhlasu se stejně tak uplatní, když dotčený orgán nebo právnická osoba nevydá doložku souladu v zákonem lhůtě při projednání projektu stavby.

Fikci souhlasu obdobně zná i nový český stavební zákon, a to v podobné míře jako předchozí úprava. Pokud dotčený orgán nevydá závazné stanovisko ve lhůtě 30 dnů (nebo ve výjimečných případech 60 dnů), má se za to, že souhlasí. Tato fikce ale neplatí absolutně. V českém stavebním právu je fikce souhlasu možná například u hygienické služby, hasičů nebo silničního správního úřadu. Neplatí naopak u stanovisek v oblasti ochrany přírody, kde ji zvláštní zákony výslovně vylučují.

Kam s žádostí

Na Slovensku a v Česku se zákony příliš neliší ani v tom, za kým vlastně pro povolení půjdete. Na Slovensku v prvním stupni v rámci přeneseného výkonu státní správy nadále jednají a rozhodují obce v pozici stavebních úřadů. Novinkou ale je, že zde vzniklo osm regionálních úřadů pro územní plánování a výstavbu Slovenské republiky, které mají na starosti rozhodování o odvoláních proti rozhodnutím obecních stavebních úřadů, kontrolují stavební úřady a vyřizují stížností proti nim.

Vznikl také nový slovenský ústřední orgán státní správy – Úřad pro územní plánování a výstavbu. Ten má celostátní působnost pro oblast výstavby, vyvlastnění a územního plánování (kromě ekologických aspektů).

Institucionální reforma byla hlavním tématem diskusí i v České republice. Nový český stavební zákon původně počítal s jednotnou soustavou státní stavební správy, kterou měly tvořit Nejvyšší stavební úřad, specializovaný a odvolací stavební úřad a krajské stavební úřady s územními pracovišti ve 205 obcích s rozšířenou působností. Ještě před nabytím účinnosti nový český stavební zákon ale zásadně změnila novela z roku 2023, která vrátila stavební úřady zpět obecním a krajským úřadům do přenesené působnosti a závazná stanoviska zpět dotčeným orgánům. Z původní struktury státní stavební správy zbyl jen specializovaný Dopravní a energetický stavební úřad. Ten nově rozhoduje v prvním stupni o nejvýznamnějších (tzv. vyhrazených) stavbách, jako jsou dálnice,

železnice nebo výrobní elektrárny. Podle posledních novel stavebních předpisů rozhoduje dokonce jednoduše (tj. bez možnosti odvolání) i o větších elektrárnách z obnovitelných zdrojů.

Stavba zahájena

Podle nového slovenského stavebního zákona musíte zahájit stavební práce do dvou let, jinak ověřovací doložka (dříve stavební povolení) pozbývá platnosti. V praxi se na Slovensku začaly objevovat pochybnosti, jestli se zahájením stavby rozumí i to, když jen provedete pár úvodních přípravných prací. Nový zákon tuto problematiku upřesňuje a za zahájení prací se už konkrétně nepovažují třeba ohrazení místa stavby a zřízení staveniště, když vybavujete staveniště potřebným zařízením a vybavením, zajišťujete přístup a příjezd na staveniště či přívod vody a elektrické energie ani když odstraňujete porost na staveništi, provádíte prvotní skryvku půdy, odvážíte odpad z místa stavby anebo když jen stavbu označíte. Zahájením stavby se naopak rozumí „zahájení provádění stavebních prací přímo souvisejících s prováděním stavby“. To jsou například zemní, demoliční nebo montážní či řemeslné práce potřebné k provedení nebo změně stavby, stavebním úpravám či údržbě nebo odstranění stavby.

Podle české právní úpravy povolení záměru taky platí dva roky ode dne nabytí právní moci. Kromě toho ale nový český stavební zákon doplnil nové pravidlo, že pokud zahájíte stavbu v období platnosti povolení, doba jeho platnosti se automaticky prodlužuje na 10 let. Je to motivace

k dokončování staveb, které by se jinak uplynutím 10 let staly černými stavbami. Na rozdíl od slovenské úpravy však český zákon nedefinuje okamžik zahájení uskutečnění záměru, a ten proto zůstává otázkou výkladu a dokazování v praxi.

Černé stavby

I na Slovensku chtějí radikálně řešit černé stavby bez povolení. Pokud zde někdo od dubna 2025 stavbu, na kterou se už aplikují nové předpisy, postaví nepovolenými stavebními pracemi (bez ověřeného projektu stavby nebo v rozporu s ním), nebude už ji moci následně žádným způsobem dodatečně zlegalizovat. Zjistí-li úřady při výkonu státního stavebního dohledu nepovolené stavební práce prováděné bez ověřeného projektu stavby, stavební inspektor vyzve stavebníka a zhotovitele stavby, aby neprodleně zastavili další nepovolené stavební práce. Pokud i tak nepovolená stavba pokračuje, stavební inspektor to oznámí stavebnímu inspektorátu. Ten následně nařídí vlastníkově stavby odstranění stavby, změny stavby nebo stavební úpravy provedené nepovolenými stavebními pracemi.

O tomto zpřísnění se v Česku také uvažovalo a původní verze zákona vyžadovala pro dodatečné povolení dobrou víru stavebníka. Ale novelou z roku 2023 došlo opět ke zmírnění a dodatečné povolení nelegální stavby je v Česku i nadále možné, pokud stavebník zaplatí pokutu za přestupek a pokud je stavba v souladu s požadavky na výstavbu a nevyžaduje udělení výjimky. Tato změna vycházela z předpokladu, že i když stavba vznikla tzv. načerno, ale jinak splňuje všechny právní předpisy, bylo

zbytečné ji bourat a následně znovu po jejím povolení stavět.

Námítka se nepřipouští

Na Slovensku byl dlouhodobě problém se spekulativními subjekty, které často vstupovaly do řízení s motivací škodit a uměle prodlužovat řízení. Podle nového stavebního zákona by ale už slovenské stavební úřady neměly přihlížet k návrhům, připomínkám a námitkám účastníků řízení, které sledují jiný cíl než ochranu práv a právem chráněných zájmů účastníka řízení. To znamená, že nebudou k námitkám přihlížet, pokud je jejich cílem někoho poškodit, získat neoprávněný prospěch nebo dosáhnout průtahů či obstrukcí.

Český zákon neupravuje zákaz námitek v takovém rozsahu jako slovenský, ale do jisté míry garantuje, aby stavební úřady nepřihlížely ke zjevně neopodstatněným námitkám.

Co je jaká stavba

Jedním z méně nápadných, ale v praxi zásadních rozdílů je samotná definice stavby. Zatímco v české legislativě stavba nevyžaduje pevné spojení se zemí a klíčovým parametrem zůstává účel objektu, tedy zda slouží k trvalému užívání, výrobě nebo bydlení, slovenská úprava se nově

více zaměřuje na fyzické vlastnosti stavby a hraje v ní hlavní roli například pevné spojení se zemí: „Stavbou je stavební konstrukce postavená stavebními pracemi, která je pevně spojena se zemí nebo jejíž osazení vyžaduje úpravu podkladu.“

Proto mobilní dům může být v Česku bez problémů považován za stavbu, zatímco na Slovensku se stejný objekt může definicí stavby vymykat – a tím i celému režimu povolování. V obou zemích je proto nutné věnovat větší pozornost nejen dokumentaci, ale i výkladu zákona.

Nový slovenský stavební zákon rozšířil také definici drobné stavby. Tou už není jen doplňková stavba k hlavní stavbě, ale každá stavba, která nemůže podstatně ovlivnit své okolí. Zákon demonstrativně vyjmenovává jako příklady drobných staveb ty, jejichž zastavěná plocha nepřesahuje 50 m² a výšku 5 m². Drobnou stavbou je např. i zařízení na výrobu elektrárny, tepla a chladu z obnovitelných zdrojů s celkovým instalovaným výkonem do 100 kW včetně. Jsou jimi i nabíjecí stanice pro elektromobily s celkovým výkonem do 22 kW s jedním nebo více nabíjecími body v exteriéru nebo odběrná elektrická zařízení pro nabíjecí stanice a jejich instalaci.

V České republice je situace podobná. Velmi podrobný výčet drobných staveb stanovuje příloha č. 1 nového stavebního zákona. Došlo v něm rovněž k rozšíření okruhu drobných staveb ve volném režimu, které se nepovolují ani neohlašují stavebnímu úřadu.

Oba zákony v Česku i na Slovensku zavádějí také kategorii vyhrazených staveb. Jde o technicky komplikované stavby, které mohou v zájmu zvýšení bezpečnosti a kvality výstavby realizovat jen certifikovaní zhotovitelé. V České republice je povoluje státní Dopravní a energetický stavební úřad a mají i některá další specifika na jejich projektování, výstavbu a dohled.

Český a slovenský stavební zákon tedy podle našeho srovnání míří ke stejnému cíli – rychlejšímu a efektivnějšímu řízení. Každý si k tomu ale zvolil místy trochu jinou cestu. Pro podnikatele a developery to znamená přemýšlet strategicky a už v přípravné fázi se věnovat rozdílům. Jejich detailní znalost totiž může být klíčovým faktorem úspěšné realizace vašeho stavebního záměru. ■

Klíčové kontakty



FRANTIŠEK KORBEL | 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.



ONDŘEJ MAJER | PARTNER

V oblasti nemovitostního práva poskytuje právní poradenství řadě klientů při přípravě, financování a realizaci realitních projektů a také při akvizicích nemovitostí a realitních projektů. Zastupuje investory a developery v klíčových transakcích napříč českým i slovenským trhem. Má zkušenosti i se smluvním nastavením developmentu či nájemních vztahů.



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.



ŠIMON GREGUŠ | ADVOKÁT

Jeho specializací je právo nemovitostí a stavebnictví. Má zkušenosti s komplexním právním poradenstvím pro slovenské i zahraniční investory při prodeji nemovitostí a poradenstvím při výstavbě různých typů stavebních projektů, včetně infrastrukturálních projektů podle mezinárodních standardů FIDIC.



	Hlavní typ řízení	Povolení záměru (jedno řízení)	Řízení o stavebním záměru + fáze ověření projektu stavby
	Digitální systém	Portál stavebníka (funkční, ale zatím omezený)	Portál výstavby (funkční a propojený)
	Fikce souhlasu dotčeného orgánu / právnické osoby	Ano, ale jen u některých dotčených orgánů (např. hygiena, hasiči)	Ano, při projednání stavebního záměru (pokud při dotčených orgánech zvláštní předpis neřídí jinak) a při projednání projektu stavby
	Dodatečné povolení černé stavby	Možné (za pokutu a splnění podmínek)	Zakázáno – černou stavbu nelze zpětně legalizovat
	Zahájení stavby – platnost povolení	2 roky + automatické prodloužení na 10 let po zahájení	2 roky, přesná definice „zahájení stavby“
	Rozhodující úřad	Podle typu stavby, většinou obecní stavební úřad (v přenesené působnosti)	Obce (1. stupeň) + regionální úřady (odvolání, dohled)
	Námítky účastníků řízení	Omezené, ale možné i účelové námítky	Zjevně účelové námítky se výslovně ignorují

PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKČÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

19
let

900
transakcí

875
miliard korun

Za uplynulých 19 let jsme se podíleli na realizaci 900 transakcí nejen v oblasti fúzí, akvizic, prodejů a restrukturalizací. Jejich celková hodnota převyšuje částku 875 miliard korun. Přinášíme vám přehled těch nejvýznamnějších za poslední období.



SEKYRA GROUP

Akvize pozemků pro projekt Žižkov City

Přední česká developerská společnost Sekyra Group získala od Českých drah pozemky v jižní části Nákladového nádraží Žižkov o rozloze 92 000 m². Na místě plánuje výstavbu moderní čtvrti Žižkov City s více než 3 000 byty, občanskou vybaveností a tramvajovou tratí. Při této akvizici jsme poskytovali komplexní právní poradenství včetně vyjednání smluvní dokumentace.

Transakční tým vedl partner Martin Ráž, se kterým spolupracovali counsel Natalija Traurigová, senior advokát Patrik Chrást a koncipientka Dominika Hřebočková.



UPVEST & RSJ

Investice do Centra Černý Most

Zastupovali jsme investiční platformu Upvest Komerční banky a investiční skupinu RSJ při nabytí 25% podílu v pražském obchodním centru Centrum Černý Most s opcí na navýšení až do celkové výše 49%, a to prostřednictvím fondu kvalifikovaných investorů SICAV. Jednalo se o mimořádně náročný, rok trvající komplexní poradenský proces.

Transakční tým vedl partner Petr Dohnal a jeho členy byli i counsel David Šmída, vedoucí advokáti Josef Bouchal a Adam Karban, senior advokát Patrik Chrást a koncipientky Dominika Hřebočková a Anna Gloserová. Partner Josef Žaloudek se zabýval souvisejícími daňovými otázkami.

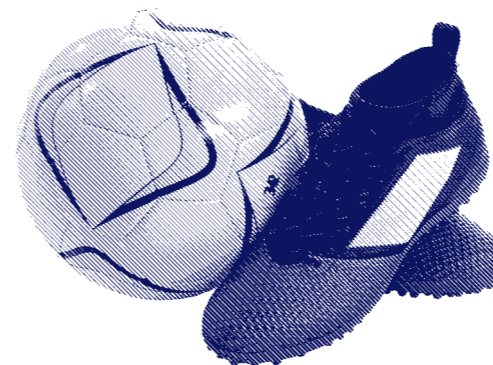


ACCOLADE

Akvize fotbalového klubu FK Teplice

Investiční skupina Accolade, zaměřená na průmyslové nemovitosti, koupila od skupiny AGC 100% akcií v prvoligovém fotbalovém klubu FK Teplice. Pro skupinu Accolade jsme v této souvislosti zajišťovali komplexní právní služby.

Tým vedli partneři Jan Koval a Lukáš Syrový, které doplnili vedoucí advokát Ivo Skolil, senior advokátka Nikola Pospíšilová Leová a koncipientky Dominika Hřebočková a Johana Němečková.

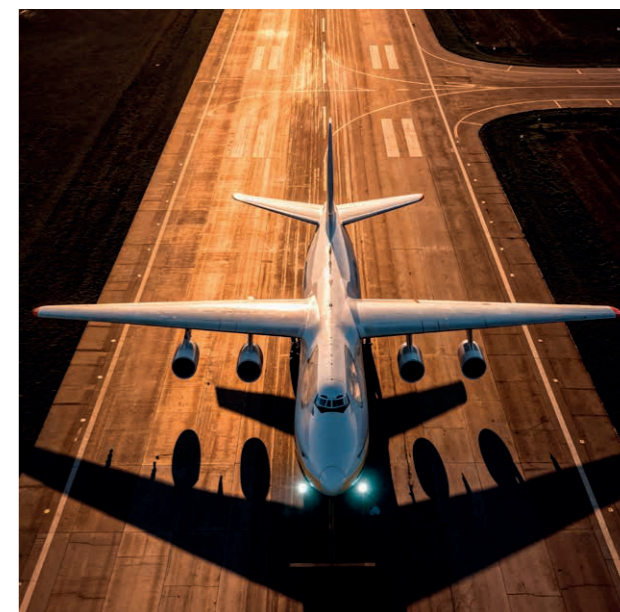


AIT GROUP

Letecký joint venture ve Španělsku

Česká průmyslová skupina AIT Group, zaměřená na investice v oblasti pokročilých průmyslových technologií, založila společný podnik se španělskými společníky Egile Corporation, výrobcem leteckých komponentů z Baskicka.

V rámci této mezinárodní transakce jsme se postarali zejména o přípravu a vyjednání příslušné dokumentace i finální vypořádání. Právní poradenství poskytoval partner Jan Koval s asistencí vedoucího advokáta Ivo Skolila.

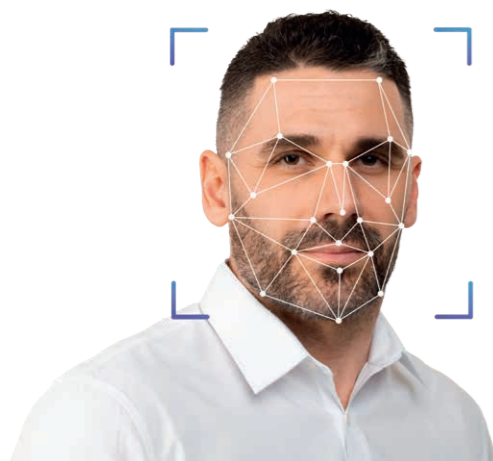


CAPITON

Prodej Gritec skupině Viessmann Generations Group

Jako spolupracující právní poradci německého private equity fond capiton jsme se zapojili do prodeje společnosti Gritec, dodavatele technických budov a stanic pro energetickou infrastrukturu, skupině Viessmann Generations Group.

Partner Marek Lošan, counsel Natalija Traurigová a vedoucí advokát Vladimír Ivanov se zaměřili především na české právní aspekty transakce včetně due diligence prodávajícího.



← TENSOR VENTURES & ELEVATOR VENTURES

Investice do Wultra

Zastupovali jsme střeoevropský deep tech fond Tensor Ventures a rakouský korporátní VC fond Elevator Ventures při jejich investici do českého fintech startupu Wultra. Ten se specializuje na kybernetickou bezpečnost, konkrétně na vývoj bezpečnostních řešení při ověřování identity na internetu a v mobilních aplikacích.

Na právním poradenství se pod vedením partnera Jaroslava Baiera podíleli vedoucí advokát Josef Bouchal spolu s koncipientem Róbertem Košalou.



↑ CROWN ESTATES

Prodej pohádkového zámku Žinkovy

Pro klienta, společnost Crown Estates, jsme po právní stránce řešili úspěšný prodej zámku Žinkovy u Nepomuku skupině Lázně Poděbrady. Na zámku se natáčely některé scény ze slavné pohádky Pyšná princezna.

Jako poradci se zapojili partneři Martin Ráž a Josef Žaloudek, counsel David Šmída, vedoucí advokát Albert Tatra, senior advokát Zdeněk Chroust, senior daňový manažer David Bureš a koncipient Tomáš Belada.

→ DIAGNOSE.ME

Spojení dvou lídrů v oblasti health-tech na Slovensku

Klientovi jsme z hlediska právních, transakčních i daňových aspektů komplexně radili při akvizici společnosti DNA ERA a současném vstupu společníků DNA ERA do Diagnose.me. Jednalo se o jednu z nejvýznamnějších transakcí ve venture kapitálovém sektoru za uplynulý rok, jejímž výsledkem bylo spojení dvou lídrů v oblasti health-tech na Slovensku.

Tým našich expertů vedl partner Jaroslav Baier, kterého doplnili senior advokát Peter Košecký a advokát Gabriel Kulik.

→ MTX RENEWABLES

Vstup do španělského projektu OZE

MTX Renewables, divize české průmyslové skupiny MTX, v roce 2024 získala 40% podíl ve společném podniku s německou Aquila Capital na výstavbu 9 solárních a větrných elektráren v Andalusii s výkonem 1 080 MW. Pro klienta jsme zajišťovali právní služby včetně transakčních, korporáčních a soutěžněprávních aspektů.

Tým vedený partnerem Petrem Dohnalem tvořili counsel Pavel Ondrák a koncipient Pavel Váňa, dále pak partner Jiří Kunášek, senior advokátka Kateřina Kabátová a senior advokát Martin Rott.

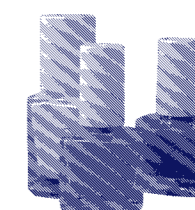
Poradenství při financování transakce měli na starosti partner Filip Čabart, vedoucí advokát Štěpán Černý, advokát Jakub Jireš a právní expert Ondřej Sýkora.

↓ MÜLLER HOLDING

Poradenství při vstupu sítě drogerií na slovenský trh

Pro německý řetězec drogerií Müller Holding jsme na Slovensku zajistili komplexní právní poradenství v souvislosti se vstupem sítě drogerií Müller na místní trh, a to včetně založení lokální právní struktury. Müller Holding se sídlem v německém Ulmu působí v osmi evropských zemích, provozuje více než 900 prodejen a zaměstnává přibližně 35 000 lidí.

Právní poradenství poskytli partneři Martin Peckl a Štěpán Štarha, vedoucí advokáti Patrícia Jamrišková a Róbert Gašparovič a advokát Oliver Benda.



↓ EMEIS/SENECURA

Prodej aktivit v Česku skupině Penta Healthcare

Skupině emeis/SeneCura jsme poskytovali právní poradenství při prodeji jejich 17 tuzemských zařízení v oblasti pečovatelských domů a Alzheimer center s kapacitou přibližně 2 200 lůžek skupině Penta Healthcare.

Na jedné z největších transakcí ve zdravotnickém sektoru v Česku za uplynulý rok pracoval partner Martin Peckl společně s counselem Romanem Světnickým a senior advokáty Robinem Štorkem a Martinem Rottem.



PLÁNY VLÁDY V NĚMECKU CO MŮŽE PODNIKATEL VYČÍST Z KOALIČNÍ SMLOUVY



**PRO PŘÍŠTÍ ROK
2026 POČÍTÁ
NOVÁ NĚMECKÁ
VLÁDA V ROZPOČTU
S REKORDNÍMI
INVESTICEMI ZA
126,7 MILIARDY EUR
(3,1 BILIONU KORUN).**

Nová německá vláda plánuje udělat z Německa potýkajícího se s recesí „lokomotivu Evropy“ jedoucí vpřed. Co se tedy pod taktovkou nového kancléře změní? A jak z toho můžete těžit jako český nebo slovenský podnikatel?

Od května se vedení Německa ujala nová vláda v čele s kancléřem Friedrichem Merzem. Jde o velkou koalici CDU/CSU a SPD. Očekávání od nového kabinetu jsou u našich západních sousedů značná. Německo, třetí největší ekonomika světa, je už dva roky po sobě v recesi a vyhlídky na další měsíce nenabízejí naději na výrazné zlepšení.

Nová vláda ale slibuje změny, které mají z Německa udělat „lokomotivu Evropy“. Ještě před svým nástupem v květnu si připsala nová vláda první bod k dobru, když uspěla a pro své velké plány si nechala Bundestagem s pomocí odcházející vlády kancléře Scholze schválit balík v hodnotě až 1,5 bilionu eur, o který může za předpokladu náležitého účelového určení překročit dosavadní dluhovou brzdu nepřilíš zadluženého Německa.

Byrokracie, digitalizace

Jeden z hlavních cílů, které si vláda vytyčila, je zefektivnit administrativu. Začala sama u sebe, když hned na svém ustavujícím zasedání snížila počet vládních zmocněnců a koordinátorů o 25. Podstatně významnější je však její záměr snížit administrativní zátěž v podobě nepřeborných oznamovacích a ohlašovacích povinností. Diskuse se například vedou o zrušení celého zákona na ochranu dodavatelských řetězců („Lieferkettengesetz“).

Vláda chce zásadně pokročit i v procesu digitalizace státní správy. Tento proces včetně vládních výdajů do IT bude řídit nově zřízené ministerstvo pro digitalizaci a modernizaci státu („Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung“). Cílem je mimo jiné zavedení digitální identity, propojení registrů (dle zásady „once only“ pro poskytování dat), zefektivnění využívání dat, zavedení digitální zdravotní karty, zrychlení procesu zakládání nových společností a zefektivnění spolupráce mezi spolkem, zeměmi a obcemi.

Německo se chce taky aktivně podílet na utváření digitální politiky a spolupráci na úrovních EU, G7 i G20 a chce hrát vůdčí roli při implementaci EU AI Act i při koordinaci regulatorních i technických požadavků na systémy umělé inteligence.

Pokud podnikáte v IT nebo digitalizaci, otevírá se tím významná příležitost. Německá poptávka po softwarových řešeních, digitálních službách, kybernetické bezpečnosti a AI technologiích bude rychle narůstat. České firmy s inovativními

produkty nebo zkušenostmi s veřejnými IT projekty se mohou stát cennými dodavateli či partnery.

Infrastruktura

Zásadní investice chce vláda směřovat i do modernizace zastaralé a poddimenzované infrastruktury. Ve zvláštním fondu na infrastrukturní investice bude 500 miliard eur (zhruba 12,3 bilionu korun), které mají jít do silnic, mostů, železnice a dalších dopravních cest pro přepravu zboží obecně, ale též do škol a školek. Podporovat bude kabinet i elektromobilitu. Před koncem tohoto volebního období má mít minimálně polovina německých domácností přístup k optické datové síti, 5G síť má být celoplošná. Posilovat bude i civilní obrana, zvýšeny budou investice do nemocnic či infrastruktury pro vzdělávání (včetně digitalizace škol). Další investice půjdou do vědy a výzkumu.

Pokud podnikáte ve stavebnictví nebo se zaměřujete na technologie, můžete z těchto plánovaných masivních investic do infrastruktury těžit. Geografické blízkost, vysoká odbornost a konkurenceschopné ceny českých firem jsou všechno výhody, se kterými se můžete ucházet o veřejné zakázky a získat nové zakázky od státních i regionálních zadavatelů na modernizaci silnic, železnic, nemocnic atd.

Energie a energetika

Německo chce i nadále významně investovat do své přenosové soustavy, modernizovat ji a integrovat do ní obnovitelné zdroje. Současně přijme opatření ke snížení nákladů na energie a tím zvýšení a zachování konkurenceschopnosti energeticky náročných oborů nebo rozšiřování obnovitelných zdrojů. Průmyslová centra mají být připojena k vodíkové síti. I nadále bude Německo podporovat investice do zlepšení tepelných vlastností budov a modernizace jejich vytápění, v hledáčku je i rozvoj systémů centrálního zásobování teplem či vodíkových a CO₂ soustav.

Německo tak chce přilákat výrobní sektor, zejména v oblasti polovodičů a farmaceutického průmyslu. Právě tento důraz na transformaci energetiky přináší četné příležitosti pro české podniky působící v oblasti obnovitelných zdrojů, energetické efektivity, elektroinstalací, vodíkových technologií nebo chytré správy energií. Poptávka po inovativních řešeních a komponentech pro přenosové sítě, úsporné technologie a dekarbonizační projekty může otevřít dveře jak pro dodávky, tak i pro společný vývoj a výzkum ve

spolupráci s německými institucemi či průmyslovými odběrateli.

Vnější a vnitřní bezpečnost

Německo plánuje do roku 2029 postupně zvýšit výdaje na obranu až na 3,5 % hrubého domácího produktu (HDP), už letos by to mělo být 2,4 % HDP. Podle plánů vlády se má německá armáda v oblasti konvenčních zbraní stát nejsilnější v Evropě. Zároveň vláda plánuje zásadně posílit i vnitřní bezpečnostní složky.



**KANCLÉŘ A 17 NOVÝCH
MINISTRŮ A MINISTRYŇ
SLÍBILI, ŽE SE PRVNÍ
CITELNÉ ZMĚNY PROJEVÍ JIŽ
V DRUHÉ POLOVINĚ ROKU
2025. Z POHLEDU ČESKÉHO
PODNIKATELE „NOVÉ
NĚMECKO“ OTEVÍRÁ DALŠÍ
MOŽNOSTI A ŠANCE.**

I tady by měly tedy zbytnit zejména české firmy, které se zaměřují na obranný průmysl, bezpečnostní technologie nebo kyberbezpečnost. Přísun prostředků do modernizace armády a posílení policie může znamenat vyšší poptávku po senzorech, dronech, zabezpečovacích systémech, softwarech pro správu dat či IT řešeních pro krizový management, ve kterých české společnosti již tradičně patří mezi inovativní dodavatele.

Inovace

Německá vláda slíbila i významnou, cílenou a systematickou podporu inovacím a startupovému prostředí obecně. Do legislativního procesu bude patřit „test praktičností“ nově projednávaných předpisů, který má posoudit především dopady na startupy a (de)byrokratizaci. Rozvoj podnikání

a inovací mají podpořit daňové úlevy: usnadnění odpisů u nově pořizovaného vybavení, postupné snižování daně z příjmů právnických osob od roku 2028, uvolnění podmínek pro zaměstnanecké programy (ESOPy) pro snazší motivaci talentů.

Díky zlepšeným podmínkám pro investory vzniká prostor pro vstup českých řešení na německý trh. Transfer technologií, přeshraniční výzkumné spolupráce a zapojení do inovačních programů tak mohou výrazně urychlit růst českých firem s evropskými ambicemi.



Co z toho se podaří a na co ukazuje prvních 100 dnů nové spolkové vlády?

Realita se samozřejmě od politických deklamací v minulosti často a zásadně odlišovala. Stejně tak tomu může být a pravděpodobně bude u minimálně části cílů, které si nový německý kabinet vytyčil, a to i přesto, že si pro naplnění svých plánů vláda zajistila významnou, dluhově financovanou finanční injekci. Cesta finančních prostředků z účtů státu na účty dodavatelů totiž může velmi snadno narazit právě na to, co se německá vláda snaží odbourat: byrokracii a složité procesy zadávání veřejných zakázek.

Situaci novému kancléři neusnadňují ani složení vládní koalice a politická konstelace v Německu obecně. Při prosazování reformy bude muset významně vyslyšet hlas koaličního partnera SPD. Rozpad vládní koalice by velmi pravděpodobně dále posílil extrémně pravicovou AFD.

Navzdory všemu ale nový německý kabinet zavelel k razantní obnově Německa a posílení jeho hospodářského rozvoje a významu. Kancléř a 17 nových ministrů a ministryň slíbili, že se první citelné změny tímto směrem projeví již v druhé polovině roku 2025. Z pohledu českého podnikatele „nové Německo“ otevírá další možnosti a šance.

Prvních sto dnů vlády ukazuje, že kabinet Friedricha Merze se i v obtížných časech snaží dát německé ekonomice nový impulz. Přestože podmínky nejsou jednoduché – vysoké ceny energií a nejistota na mezinárodních trzích výrazně zatěžují hospodářství – vláda představila konkrétní kroky směřující k posílení konkurenceschopnosti. Pozitivním příkladem je přijetí investičního balíčku na podporu malých a středních podniků, který má usnadnit jejich přístup k financování a urychlit digitalizaci. Celkové hodnocení je proto zatím spíše příznivé: Vláda ukazuje politickou vůli ke změnám a vysílá jasný signál, že Německo chce znovu získat hospodářskou dynamiku, i když plody těchto kroků se projeví až v delším časovém horizontu.

Co a jak udělat?

Na to přirozeně není jednotná odpověď. Pro každého podnikatele bude vhodné něco jiného. Obecně nejdůležitější je sledovat vývoj u našich západních sousedů v těch sektorech, které vás zajímají,

a vytipovat šance, které se vyskytnou, ať už to bude v oblasti M&A, obchodní či technologické spolupráce nebo dodávek.

O veřejné zakázky v Německu se díky jednotnému evropskému trhu může ucházet přímo i český dodavatel. Veřejné zakázky překračující stanovené limity (například pro státní dodávky/služby je to 215 000 eur) musí být otevřené i zahraničním dodavatelům. Nadlimitní zakázky najdete na oficiálním portálu EU zvaném TED (Tenders Electronic Daily). Německé regiony i spolková vláda zároveň vypisují i menší zakázky v systémech jednotlivých spolkových zemí („Vergabeplattformen“). Sledovat můžete například weby DTVP.de nebo eVergabe.de.

Navazte také úzkou spolupráci s německými partnery. Zvažte účast na německých oborových veletrzích, jako jsou Hannover Messe (průmysl), BAU (stavebnictví), MEDICA (zdravotnictví) nebo InnoTrans (mobilita). Ty jsou pro české firmy skvělou příležitostí navázat partnerství a získat nové zakázky v oblastech, do kterých plánuje vláda investovat.

Doporučujeme využít i zázemí CzechTrade, připravit si materiály v němčině a aktivně se zapojit i do B2B setkání, která veletrhy často doprovázejí. Pokud hledáte dodavatele, odběratele nebo obecně obchodní partnery, k dispozici je vám například německá pobočka CzechTradu v Düsseldorfu. Užitečná může být i spolupráce s Česko-německou obchodní a průmyslovou komorou (ČNOPK), která často pořádá setkání českých a německých podnikatelů.

Klíčové kontakty



PHILIP SMITKA | PARTNER

Je partnerem odpovědným 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.



MEZINÁRODNOST

HAVEL & PARTNERS OTEVÍRÁ DVEŘE BYZNYSU Z ČESKA DO SVĚTA I ZE SVĚTA K NÁM

Při expanzi do zahraničí je stejně jako kapitál klíčová i právní jistota – to platí jak pro české firmy směřující do světa, tak pro zahraniční investory přicházející do Česka a na Slovensko. HAVEL & PARTNERS provází klienty v byznysovém prostředí oběma směry. Díky úzké spolupráci s rodinnou kanceláří ONE FAMILY OFFICE navíc dostaly globální rozměr i služby pro privátní klienty.

S HAVEL & PARTNERS
STOJÍME PO BOKU
KLIENTŮ PŘI RŮSTU
DOMA I V ZAHRANIČÍ
A OTEVÍRÁME JIM
CESTU K BYZNYSOVÝM
PŘÍLEŽITOSTEM PO
CELÉM SVĚTĚ.

Když svůj byznys rozšiřujete do zahraničí, musíte řešit řadu právních a strategických otázek – od vstupu na nové trhy až po ochranu svých investic. S HAVEL & PARTNERS pomáháme právě v těchto situacích. Poskytujeme podporu při mezinárodních fúzích a akvizicích. Zajišťujeme právní rámec pro mezinárodní restrukturalizace a nastavujeme holdingové i provozní struktury z pohledu korporátního i daňového práva.

Pomáháme s expanzí podnikání, připravujeme obchodní a distribuční smlouvy, řešíme compliance, koordinujeme komplexní finanční transakce ve více jurisdikcích zároveň. Klienti se na nás obracují i ohledně mezinárodní ochrany duševního vlastnictví, při soudních nebo insolvenčních řízeních či v antimonopolních otázkách. Pomoci umíme i se zahraničními přesuny zaměstnanců nebo imigrační agendou.



Frankfurt – brána do světa

Již více než rok funguje naše přímé zastoupení v německém Frankfurtu, kde jsme jej s HAVEL & PARTNERS otevřeli jako první advokátní kancelář z CEE regionu. Frankfurt je pro nás a naše klienty branou pro mezinárodní byznys směrem dál na Západ a do světa.

Zdejší tým má na starosti komplexní podporu zahraničních klientů, kteří směřují do střední Evropy a zároveň klientů z Česka a Slovenska, kteří chtějí expandovat dále do zahraničí. Nejsme konkurence pro tamější advokátní kanceláře, naopak prohlubujeme kooperaci s místními partnery a kanceláři v Německu.

Po celém světě

Praxe kanceláře v oblasti fúzí a akvizic dalece přesahuje střední a východní Evropu. Máme rozsáhlý tým 80 M&A specialistů včetně 17 partnerů. Téměř 70 % všech našich případů obsahuje mezinárodní prvek, asistovali jsme již klientům ve více než 110 zemích.

Skupině Rohlik Group, která provozuje online obchod s potravinami a dalším zbožím v Česku i v zahraničí, jsme pomohli rozšířit obchodní aktivity v Německu. Náš tým vytvářel pro mezinárodní skupinu Metrans zabývající se přeshranicí

přepřevou joint venture v Srbsku. Při založení společného podniku se španělskými společníky jsme poskytli právní poradenství české průmyslové skupině AIT Group. Nebo jsme pro významnou českou banku zajišťovali zastupování v soudních sporech vedených ve Francii ze strany několika francouzských občanů.

Díky naší spolupráci s předními tuzemskými i mezinárodními právníckými firmami v Evropě, Asii, Severní Americe, Africe i Austrálii mají klienti přístup k mezinárodním i lokálním znalostem více než 90 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa.



Světové zkušenosti

Mimořádný zahraniční přesah má i spřízněná rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE, ze kterého mohou těžit zejména její členské rodiny a jednotlivci. Díky renomé a kontaktům skupiny HAVEL & PARTNERS má rodinná kancelář možnost zajistit jim celosvětově prominentní zacházení při řešení jejich záležitostí.

ONE FAMILY OFFICE sdružuje majetek více než 12 miliard korun a personálně je zdaleka největší rodinnou kanceláří ve střední Evropě. Díky tomu všemu má mezinárodně výjimečnou pozici a přístup ke globálním investicím, které nejsou investorům z Česka a Slovenska běžně dostupné.

ONE FAMILY OFFICE má specializovaný tým téměř 20 investičních odborníků s mezinárodními zkušenostmi z finančních center, jako jsou New York, Londýn, Frankfurt, Curych nebo Dubaj. Řada členů investičního týmu a nejbližšího okruhu poradců v minulosti působila v mezinárodním prostředí v institucích, jako jsou J.P. Morgan, Credit Suisse či Erste, a pracovala i s dolarovými miliardáři v rámci své praxe bankéřů, investičních bankéřů či právních a daňových poradců, ať už v mezinárodních finančních centrech nebo přímo pro jejich finanční skupiny anebo family office v Česku, na Slovensku a v zahraničí. Kanceláře má ONE FAMILY OFFICE nejen v Praze, Brně nebo Bratislavě, ale zastoupení má i v Dubaji, Miami, Londýně, Frankfurtu, Silicon Valley a plánuje také Curych.



TÉMĚŘ 70 % VŠECH NAŠICH PŘÍPADŮ OBSAHUJE MEZINÁRODNÍ PRVEK, ASISTOVALI JSME JIŽ KLIENTŮM VE VÍCE NEŽ 110 ZEMÍCH.

Zajišťuje komplexně veškeré zásadní potřeby movitých rodin a jednotlivců od investic a správy majetku přes poradenství a právní ochranu majetku či řešení nástupnictví a fiduciární služby až po zajištění co nejkvalitnějšího života rodiny včetně prémiových služeb v oblastech zdraví, bezpečnosti, rozvoje budoucí generace a filantropie.



Dubaj

Mimořádnou přidanou hodnotou ONE FAMILY OFFICE v oblasti investic je právě to, že má přímé zastoupení mimo EU v Dubaji. Počet registrací family office ve Spojených arabských emirátech roste o 30–50 % ročně a blíží se šesti stům, což z nich dělá nejrychleji rostoucí centrum family office na světě. Za posledních tři roky Dubaj dokonce předstihla Londýn.

Rodinná kancelář je tak díky přímé přítomnosti partnera Petera Bálinta, který v Dubaji v segmentu family office osobně působí již čtyři roky, přímo v centru dění a má jedinečnou možnost vstupovat do atraktivních zahraničních příležitostí či přímých investic na velkých kapitálových trzích. ONE FAMILY OFFICE je zároveň součástí uzavřeného exkluzivního seskupení předních family offices v Dubaji, Abú Dhabí a Saúdské Arábii.

Z MÉDIÍ



Jaroslav Havel

FAMILY OFFICE JAKO DOLAROVÍ MILIARDÁŘI

INVESTORSKÝ A BYZNYSOVÝ KLUB NABÍZÍ ELITNÍ SLUŽBY PRO

BOHATÉ PODNIKATELSKÉ RODINY, KTERÝM CHCE UMOŽNIT INVESTOVAT A CHRÁNIT SI MAJETEK I RODINU JAKO ZÁPADNÍ DOLAROVÍ MILIARDÁŘI, VČETNĚ ZAJIŠTĚNÍ CO NEJVYŠŠÍ KVALITY ŽIVOTA.

Elitní advokát Jaroslav Havel buduje největší rodinnou kancelář ve střední Evropě, unikátní klub pro podnikatelské rodiny, které se díky němu společně dostávají k nejzajímavějším investičním příležitostem na světě a zároveň spolupracují při ochraně majetku, zajištění kvalitního života i vzdělávání budoucí generace. Řídící partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS tak českým a slovenským rodinným firmám otvírá zcela nový svět multigenerační správy majetku.

První polovinu života tvrdě pracovat, riskovat, budovat byznys. A v té druhé hlavně zhodnocovat vydělané peníze a pracovat s kapitálem. Jaroslav Havel vybudoval největší advokátní kancelář ve střední Evropě, ve vrcholovém byznysu se pohybuje téměř třicet let a teď své zkušenosti, kontakty a renomé zúročuje v rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE.

„Přinášíme do Česka unikátní koncept multi family office pro bonitní rodiny, které společně zhodnocují svůj majetek. Díky spojení mají větší kapitál a vyjednávací sílu, vyšší efektivitu a nižší náklady. Nemusí tak patřit do žebříčku nejbohatších lidí světa, přesto se mohou dostat k nejzajímavějším investičním příležitostem,“ popisuje Jaroslav Havel.

Nápad založit si family office vznikl z jeho vlastní potřeby spravovat a zhodnocovat svůj majetek. S partnery z ONE FAMILY OFFICE a HAVEL & PARTNERS tak tvoří „zakládající rodinu“ celého projektu největší rodinné kanceláře ve střední Evropě, kterou rozjeli v lednu 2024.

Jejich majetek zatím představuje mírnou většinu ze současných téměř 12 miliard korun ve správě rodinné kanceláře. Letos by měly přibýt další čtyři až šest miliard korun a nejpozději do konce roku 2026 se chce ONE FAMILY OFFICE dostat na miliard dolarů zainvestovaných peněz, tedy zhruba 23 miliard korun.

ONE FAMILY OFFICE cílí převážně na klienty s disponibilním majetkem přes deset milionů dolarů a vedle plných členů, kteří přes rodinnou kancelář spravují celý svůj majetek, má i přidružené členy, již s kanceláří pravidelně investují.

Příležitosti na privátním hřišti

„Moje investiční strategie je vytvářet vysoko výnosové, vyvážené a maximálně bezpečné globální portfolio, diverzifikované mezi měnami i kontinenty. Vysoké výkonnosti dosahují i díky tomu, že investují aktivně. A aktivní zapojení očekávám také od našich partnerů. Děláme společně klubové investice s úspěšnými, bohatými a chytrými lidmi, kteří mají vynikající byznysové informace a rozhled. Na druhé straně se staráme i o rodiny, které na investice kapacity nemají, a společně pro ně vytváříme velmi konzervativní portfolia zajišťující pravidelnou rentu a celkově stabilní výnos okolo deseti až patnácti procent ročně,“ shrnuje Havel.

Za největší přidanou hodnotu multi family office považuje možnost dostat se k unikátním příležitostem na mezinárodních privátních trzích, od venture kapitálových investic přes největší private equity a hedgeové fondy světa až po vstup globálních firem na burzu.

„Dostáváme se k málo dostupným, extrémně zajímavým příležitostem na trhu,“ zdůrazňuje Jaroslav Havel. „Daří se nám to i díky tomu, že HAVEL & PARTNERS je dnes světoznámá firma a máme partnerství s family offices v Německu, ve Švýcarsku, v Itálii či Dubaji.“

JSME UNIKÁTNÍ KOMPLEXITOU SLUŽEB I MIMOŘÁDNOU KVALITOU KAŽDÉ Z NICH.

V nejužším vedení společnosti působí také advokát David Neveselý, bývalý investiční manažer nejbohatšího Slovaka Ivana Chrenka Peter Bálint, řídicí partner private equity společnosti OneCap Jan Mynář. Součástí poradního orgánu jsou dále investor, bývalý bankéř a správce rodového majetku Constantin Kinský, někdejší CEO Equa bank a nyní partner Deloitte pro finanční instituce v celé CEE Petr Řehák, bankéř, startupový investor a podnikatel Andrej Kiska mladší nebo bývalý vedoucí partner poradenství EY pro CEE a nyní CEO a spolujednatel skupiny Trask Pavel Riegger.

Celý tým má sedmdesát členů, přičemž téměř polovinu tvoří ženy. „V investičním světě je to mimořádné. Ale pro nás je to důležité, protože chceme být partnery rodinám, a v nich bývají muži a ženy rovnoměrně zastoupeni,“ říká partnerka ONE FAMILY OFFICE i HAVEL & PARTNERS Veronika Dvořáková.

Ženy podle globálních dat drží zhruba třetinu světového bohatství a tento podíl se neustále zvyšuje. „Stejný trend pozorujeme také v Česku a na Slovensku, což dokládá i naše studie NextŽeny. U rodin deseti nejbohatších Čechů a Slováků dokonce platí, že pokud by jejich majetek přecházel na další generaci dle zákona, až 70 procent

takového majetku by mohly vlastnit ženy,“ popisuje Dvořáková.

Ženy nebohatnou jen díky dědictví, delšímu životu nebo rozvodům, ale také proto, že jsou stále vzdělanější, úspěšnější a častěji než dřív se dostávají do vrcholných pozic. „Podle studie McKinsey budou ženy do roku 2030 kontrolovat asi 38 procent všech investovatelných aktiv ve Spojených státech a podobný trend studie předpovídá i pro západní Evropu,“ podotýká Dvořáková.

Smontovat Lamborghini

Kancelář se vedle investic a zhodnocování majetku zaměřuje i na nehmotné rodinné hodnoty. „Snažíme se rodinám dělat život co nej kvalitnější a nej jednodušší. Nabízíme concierge medicínu a přístup k nadstandardním zdravotním službám. Zajišťujeme fyzickou bezpečnost, ale i kyberbezpečnostní služby nebo ochranu dobrého jména. A vedle toho pomáháme rodinným firmám s nástupnictvím, výchovou a vzděláváním nástupců a s filantropickými aktivitami,“ přibližuje Dvořáková.

„Vydáváme také desítky překladů zajímavých knih o investování, podnikání a řízení firem, stovky knih jsou pak součástí naší sofistikovaně tříděné knihovny. K založení ONE FAMILY OFFICE jsme například vydali dílo Univerzita Berkshire Hathaway, které nabízí vhled do uvažování a strategie nejúspěšnějšího investora světa Warrena Buffetta a jeho partnera – shodou okolností právníka – Charlieho Mungera,“ doplňuje Jaroslav Havel, který se tak prostřednictvím ONE FAMILY OFFICE snaží zvýšit finanční gramotnost v Česku.

Jeho dlouhodobou vizí je vytvořit nejsofistikovanější family office ve střední a východní Evropě a s ONE FAMILY OFFICE otevřít rodinným firmám úplně nový svět multigenerační správy majetku, který první generace českých podnikatelů teprve pozvolna objevuje.

„Jsme unikátní komplexitou služeb i mimořádnou kvalitou každé z nich. Z průměrných věcí těžko smontujete Lamborghini. To se vám podaří jen tehdy, když je každý díl absolutní špička. A to splňujeme – od právních služeb přes investiční poradenství až po concierge služby,“ dodává Havel.

Článek byl publikován v magazínu Forbes v květnu 2025 a byl redakčně krácen.

PRIVATE EQUITY



Arham Karim

PRIVATE EQUITY SE DEMOKRATIZOVALO

**DO PRIVATE EQUITY
BY ČLOVĚK NEMĚL
VSTUPOVAT BEZ
POROZUMĚNÍ. JE
POTŘEBA CHÁPAT PROCES
INVESTOVÁNÍ, JAK
FUNGUJÍ ZÁVAZKY VŮČI
FONDU A TZV. CAPITAL
CALLS AŽ PO EXIT.**

Private equity už dávno není výsadou institucionálních investorů. „To, co bylo dříve dostupné jen pro instituce, je teď přístupnější. Lidé jsou bohatší, globálnější a lépe informovaní, často díky vzdělávání v bankách nebo vlastní zkušenosti, například díky prodeji svých firem private equity fondům,“ říká v rozhovoru Arham Karim z Bain Capital.

Finančník, který do společnosti Bain Capital nastoupil v roce 2023, působí jako viceprezident v týmu pro vztahy s investory a zaměřuje se především na oblast Blízkého východu. Svě zkušenosti s prací pro movitou klientelu si Arham Karim přinesl z londýnské Citigroup, kde spravoval vztahy s mimořádně bohatými investory a rodinnými kanceláři.

Bain Capital má přitom zkušenosti i s českým trhem a výrazně se zde zapsal mimo jiné před třemi lety, kdy jeho technologická divize Tech Opportunities investovala rekordních 150 milionů dolarů do pražské datové firmy Ataccama. Šlo tehdy o historicky největší investici typu Series A na domácí startupové scéně. Spolu s fondem Cinven vlastní Bain také německou farmaceutickou firmu Stada, jejíž továrna v Třinci ročně vyrobí desítky milionů balení léků a doplňků stravy. V oblasti private equity, v rámci které Bain Capital spravuje majetek nejbohatších lidí světa, mají k fondu přístup i české rodiny díky rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE Jaroslava Havla. Ta má příležitost do Bain Capital investovat.

Nejen o proměně investičního prostředí, rostoucí roli movitých rodin či o sektorech, které budou v příštích letech v hledáčku investorů, mluví Arham Karim, viceprezident pro vztahy s investory v Bain Capital, v rozhovoru, který vznikl během exkluzivní pololetní konference ONE FAMILY OFFICE v Praze.



Mezi menšími českými investory zatím není příliš běžné investovat do private equity, zvláště na globální úrovni. Proč by podle vás měli tomuto segmentu věnovat větší pozornost?

Je to hlavně o vzdělávání – a právě v tom může ONE FAMILY OFFICE jako rodinná kancelář sehrát důležitou roli. Private

equity totiž není něco, do čeho by člověk měl vstupovat bez porozumění, je potřeba chápat proces investování, jak fungují závazky vůči fondu a tzv. capital calls, tedy výzvy k doplnění kapitálu, až po exit. Když tyto principy investor nezná, může snadno dojít k nedorozumění nebo zklamání, ale jakmile je pochopí, začne mu být jasné, proč je to tak zajímavý segment.

A každý investor by měl mít v portfoliu alespoň nějakou expozici, už jen kvůli diverzifikaci vůči veřejným trhům. Jde tedy o to, jak správně přemýšlet o alokaci aktiv a jak si sestavit dobře vyvážené portfolio. I proto se v Bain Capital soustředíme nejen na private equity, ale také venture kapitál, nemovitosti nebo třeba infrastrukturu – abychom investorům pomohli stavět portfolia, která obstojí napříč různými tržními cykly.

Po jakých investicích se nyní investoři dívají?

To je velmi individuální. Investice si hodně řídí samotní investoři. Naši klienti jsou extrémně sofistikovaní. Moje role a role mého týmu je úzce s nimi spolupracovat, radit jim, co na trhu funguje dobře, a přinášet jim poznatky z našich globálních zkušeností. Nakonec ale oni sami vědí, co dělají a co chtějí, a přicházejí k nám s jasnou představou. Naším cílem je společně najít a vybudovat ta správná řešení.

Pracujete hlavně s investory ze Středního východu, ale setkáváte se i s těmi evropskými. Nakolik se liší v tom, jak investují?

Globální investiční ekosystém je celkově velmi propojený. Investoři ze Středního východu jsou v neustálém dialogu se svými protějšky v USA a Evropě. Pracujeme opravdu s těmi nejsofistikovanějšími investory a sdílení znalostí a postupů napříč regiony pomáhá všem posouvat se vpřed. Záleží na tom, co investoři hledají, a to není otázka Středního východu nebo Evropy, je to otázka samotného investora.

Jak konkrétně?

Někteří investoři upřednostňují likviditu a jsou spokojeni s nižším rizikem výměnou za pravidelné výnosy a příjem. Jiní mají dlouhodobější pohled a jsou ochotni být investováni deset let nebo i déle. Minulý týden jsem měl dva rozhovory. Jeden investor řekl, že ho tarifují nebo to, co dělá prezident Trump, vůbec netrápí. O svých investicích totiž přemýšlí dlouhodobě a tohle jsou pro něj jen detaily. Druhý investor se zaměřoval spíše na krátkodobý výhled, přemýšlel, co by se mohlo stát během



příštího roku nebo dvou. Takže nakonec se vlastně vše točí kolem nějaké základní investiční teorie a toho, jaký máte časový horizont, jaký je váš přístup k riziku nebo jak se díváte na likviditu.

Co přivedlo k private equity vás?

Posledních deset let jsem strávil na druhé straně – pracoval jsem ve financích. Uvědomil jsem si ale, že skutečná tvorba hodnoty probíhá v privátních trzích. A postupně mi začalo být jasné, že mohu investorům, se kterými spolupracuji, přinést větší přidanou hodnotu právě v oblasti private equity.

Mění se trendy v tom, na jaká odvětví se teď nejvíce zaměřuje Bain?

Rozhodně. Podobně jako mnoho jiných fondů se i my soustředíme na konkrétní oblasti, které vidíme jako perspektivní. Letos jsme například spustili fond na leasing letadel, protože ve světě je jich nedostatek. Nakupujeme letadla a pronajímáme je aerolinkám, které si nemohou dovolit je přímo koupit. Před čtyřmi lety jsme založili fond zaměřený na pojišťovnictví. Viděli jsme šanci přinést do tohoto odvětví inováce a vybudovat nové platformy. Máme také fond zaměřený na kryptoměny. Důležité je, že je Bain soukromá společnost a my sami jsme největšími investory ve svých

fondech. Nejde nám tedy jen o poplatky za správu, ale o to skutečně vytvářet hodnotu a dosahovat dobrých výnosů.

A co umělá inteligence?

Do AI investujeme už mnoho let. Ve skutečnosti jsme do první AI firmy investovali už v roce 2016 a momentálně se chystáme na exit. AI tedy pro nás není novinkou, postupem času se na ni ale díváme různými způsoby. Je pravda, že AI je teď velmi aktuální téma, zároveň s tím však samozřejmě přicházejí rizika.

Investiční?

Ano. Všichni tvrdí, že dělají AI, takže může být těžké oddělit skutečnou inovaci od šumu.

Znamená to, že je na investování do AI už pozdě?

Ne, pozdě myslím není. Ve skutečnosti bych řekl, že jsme stále na začátku. Sami skrze naši venture divizi, kterou jsme založili v roce 2000, pokračujeme v podpoře a financování startupů v raných fázích vývoje AI.

Setkáváme se v Praze. Je pro Bain Capital tento region atraktivní?

Rozhodně ano. Evropa je pro nás dlouhodobou prioritou, máme tým se sídlem

v Londýně a kanceláře po celém kontinentu. Jdeme tam, kde jsou dobré příležitosti. Co se týče střední a východní Evropy, naše investice bývají obvykle poměrně velké a často vyžadují, abychom převzali kontrolu nad společnostmi. Přesto jsme měli portfolio společností, které se do tohoto regionu rozšiřovaly. Například vlastníme Valeo Foods, irskou firmu, pod kterou spadá mnoho potravinářských značek. Skrze Valeo jsme koupili IDC, slovenskou potravinářskou společnost známou například oplatkami Mila. Takže i když tady přímo často nekupujeme, naše portfolio se zde rozrůstá. Jsme otevřeni dalším příležitostem v této části Evropy.

Existuje nějaký konkrétní důvod, proč je pro Bain Capital tento region zajímavý?

V přístupu k investicím jsme velmi konzervativní. Hodně se soustředíme na USA, Evropu a rozvinutou Asii. Tradičně jsme se moc nezaměřovali na Afriku nebo Jižní Ameriku. Evropa je tedy pro nás jednoduše součástí globálního ekosystému. Historicky jsme se zde více soustředili na větší trhy jako Německo, Švédsko, Itálii. Ale jsme otevřeni podívat se i na příležitosti po celém kontinentu.

Soukromý kapitál býval tradičně spojován hlavně s velkými institucemi. Mění se to?

Stoprocentně. Mnoho firem, které se tím zabývají, začíná více spolupracovat s rodinnými kanceláři a bohatými jednotlivci, kteří spravují svůj vlastní majetek. A má to více důvodů. Jednak za posledních deset let vznikla řada nových, sofistikovaných rodinných kanceláří s větším rozhledem v oblasti soukromých trhů, a druhá věc je, že se private equity demokratizovalo. To, co bylo dříve dostupné jen pro instituce, je teď přístupnější. Lidé jsou bohatší, globálnější

Arham Karim

Je viceprezidentem v investiční společnosti Bain Capital, kde od roku 2023 působí v týmu pro vztahy s investory a věnuje se rozvoji obchodních aktivit na Blízkém východě. Před nástupem do Bain Capital pracoval v londýnské Citigroup, kde měl na starosti vztahy s mimořádně bohatými investory a rodinnými kanceláři. Vystudoval ekonomii na University of Nottingham a je držitelem CFA.

a lépe informovaní, často díky vzdělávání v bankách nebo vlastní zkušenosti, například díky prodeji svých firem private equity fondům. Takže křivka učení výrazně stoupla a očekáváme, že trend bude pokračovat. Je to velmi zajímavý zdroj kapitálu rostoucí do budoucna.

Jak si myslíte, že bude oblast private equity vypadat za dvacet let?

Kéž bych měl věšteckou kouli... Posledních deset let jsme žili v době nízkých úrokových sazeb, teď se to změnilo a úroky rostou. Bude tedy zajímavé sledovat, jak se private equity přizpůsobí. V Bainu klademe velký důraz na praktické vytváření hodnoty, tedy na to, jak firmám pomoci růst a zlepšovat jejich fungování. Myslím, že se k tomuto přístupu bude muset postupně vrátit celé odvětví. Záleží i na vývoji světové ekonomiky, ale už teď je jasné, že technologie a umělá inteligence postupují neuvěřitelným tempem a nabízejí obrovský potenciál. Velké příležitosti navíc vidíme i v Asii, která je teď pro investory mimořádně zajímavá.



V čem konkrétně?

Vidíme, jak rychle se některé trhy vyvíjejí, třeba v Japonsku, kde se nám opravdu dařilo. I proto teď naplno rozvíjíme náš byznys v Asii a pracujeme s tzv. panasijskou strategií. Příležitosti vnímáme například v Jižní Koreji, v rámci našeho Special Situations týmu jsme realizovali investice v Indonésii a náš private equity tým je velmi aktivní v Indii. Asie dlouho platila za složitý trh. Například loni byla průměrná návratnost private equity investic v regionu jen 9 procent, což není mnoho. Mnoho investorů tak mělo pocit, že rizika převažují nad výnosy, my ale věříme, že se to postupně mění.

DĚDIT? DÍKY, NECHCI KDY UVAŽOVAT O ZCIZENÍ DĚDICTVÍ



Spory v rodině, vleklé pozůstalostí řízení s nejistým koncem nebo nevýhodný podíl na nemovitosti – to jsou situace, na které běžně narazíte při dědění. Jejich řešení přitom může být poměrně jednoduché – takzvané zcizení dědictví. Hodí se, když nechcete dědit, ale nechcete ani odejít s prázdnou. Jak na převedení dědického podílu?

**ZCIZENÍ DĚDICTVÍ
JE MOŽNÉ
V PRŮBĚHU CELÉHO
POZŮSTALOSTNÍHO
ŘÍZENÍ, TEDY OD ÚMRTÍ
ZŮSTAVITELE AŽ DO
SKONČENÍ ŘÍZENÍ
O POZŮSTALOSTI.**

Takzvané zcizení dědictví vám jako dědici umožňuje nakládat s vaším dědickým právem už v průběhu řízení o pozůstalosti, tedy ne až po jeho skončení. Jde jednoduše řečeno o situaci, kdy ještě než jako dědic oficiálně nabudete dědictví a stanete se skutečným vlastníkem zděděného majetku (například domu, účtů nebo podílů ve společnosti), můžete svůj dědický nárok „prodat“, darovat nebo jinak převést. Neprodáváte nicméně nějakou konkrétní věc z pozůstalosti (např. auto nebo nábytek), ale převádíte na někoho jiného svůj podíl na dědictví, tedy své právo. Ten, kdo takový dědický nárok získá (tzv. nabyvatel), se tak stane „novým“ dědicem namísto vás. Přebírá nejen práva, tedy to, co z dědictví reálně získá, ale i všechny povinnosti, včetně odpovědnosti za případné dluhy zemřelého.

Kdy je zcizení dědictví řešení

Zcizení dědictví se nejčastěji využívá v situacích, kdy dědic nechce nebo nemůže zděděný majetek sám vlastnit či spravovat, nebo dává přednost jistotě okamžité finanční částky před nejistotou a komplikacemi spojenými s dědickým řízením. Jde tedy o nástroj, který může výrazně urychlit a zjednodušit vypořádání pozůstalosti, pokud se za dědice najde vhodný zájemce.

To může být užitečné například v situaci, kdy vztahy v rodině nejsou ideální a kolem dědictví lze očekávat spory. Pokud tak nechcete být zataženi do nekonečných hádek o majetek, nabízí se možnost vyhnout se jim. V takovém případě svůj dědický podíl můžete převést v zásadě na jakoukoliv třetí osobu, třeba na jiného dědice, sourozence nebo investora, a dál už se do ničeho nezapojujete. Místo toho získáte předem domluvenou částku a „vystupujete ze hry“ dřív, než začnou problémy.

Někdy se dědic nechce zapojit prostě proto, že o majetek nemá zájem. Týká se to hlavně podílů na nemovitostech – třeba když máte zdědit jen jednu šestinu domu a víte, že se vám to nevyplatí řešit. V takovém případě dává větší smysl podíl převést na někoho, kdo už vlastní zbytek nebo se o dům chce postarat. To samozřejmě můžete udělat i po skončení dědického řízení, ale pokud se vydáte cestou zcizení dědického podílu, ušetříte si starosti a navíc za svůj podíl rovnou dostanete předem dohodnutou kompenzaci.

Rychlé peníze

Dědictví se dá zcizit i tehdy, když dědic potřebuje rychle peníze – třeba kvůli



**DĚDICKÝ PODÍL MŮŽETE
PŘEVÉST V ZÁSADĚ NA
JAKOUKOLIV TŘETÍ OSOBU,
TŘEBA NA JINÉHO DĚDICE,
SOUROZENCE NEBO
INVESTORA, A DÁL UŽ SE
DO NIČEHO NEZAPOJUJETE.
MÍSTO TOHO ZÍSKÁTE
PŘEDEM DOMLUVENOU
ČÁSTKU.**

vlastním dluhům nebo investici. Místo čekání na konec dědického řízení, které se z naší zkušenosti může táhnout několik měsíců i let, je možné svůj nárok jednoduše prodat a mít peníze k dispozici hned.

Typicky se zcizení dědictví využívá i v situacích, kdy dědění podle zákona nepokryje celý okruh nejbližších, tedy se „nedostane na všechny“, například když zůstavitel žil před svou smrtí v domácnosti se svou partnerkou, se kterou ale nebyli manželé, ale zároveň měl děti, například jednoho syna, a nezanechal žádnou závěť. V takovém případě nastává dědění podle tzv. zákonné dědické posloupnosti – po zemřelém bude dědit pouze jeho syn a družka by „odešla s prázdnou“, přestože se mohla významně podílet na budování jejich společného majetku, nemluvě o péči o svého druha. Takovou nerovnost je možné při uzavření smlouvy o zcizení dědictví vyřešit právě převedením dědických práv mezi synem a družkou.

Zároveň tato možnost poskytuje elegantní řešení, jak se vyhnout sepisování smlouvy o převodu každé jednotlivé věci po skončení řízení o pozůstalosti, což může být jak emočně, tak finančně a časově náročné. Na druhou stranu je vždy třeba důsledně uvážit také daňové dopady.

Jak na to

Zcizení dědictví má samozřejmě svá pravidla. Zprvč mějte na paměti, že zcizení dědictví je možné pouze tehdy, pokud tento krok zůstavitel výslovně nezakázal například v závěti apod. Pokud však takové omezení neexistuje, vy jste dědicem a nechcete z nějakého důvodu dědictví nebo nějakou jeho část převzít (a zároveň nechcete dědictví odmítnout nebo se jej vzdát ve prospěch jiné osoby v rámci dědického řízení), můžete pak uvažovat o zcizení dědictví.

V případě, že najdete zájemce, který by místo vás vstoupil do vašich práv dědice, můžete s ním následně uzavřít smlouvu podle § 1714 občanského zákoníku. Taková smlouva musí mít formu veřejné listiny, tedy formu notářského zápisu sepsaného notářem. A pozor, nesmí se jednat o stejného notáře, který rozhoduje v daném řízení o pozůstalosti.

Pokud jde o smluvní typ, jedná se zpravidla o kupní nebo darovací smlouvu, ve které se jako dědic zavázete převést své dědické právo na někoho jiného. Můžete tak učinit prakticky kdykoliv v průběhu celého pozůstalostního řízení, tj. od úmrtí zůstavitele až do skončení řízení o pozůstalosti. Pozor ale, tento úsek je jasně ohraničený; smlouva uzavřená například ještě za života zůstavitele by byla neplatná a notář by k ní v pozůstalostním řízení vůbec nepřihlížel.

Cena dohodou

Dědictví můžete smlouvou převést na příbuzné, další dědice, ale i na libovolnou fyzickou nebo právnickou osobu, která od sud stála mimo pozůstalostní řízení, tedy i na někoho, o kom by zůstavitel vůbec neuvažoval jako o svém dědici. Podíl můžete převést bezúplatně, anebo za úplatu. Záleží na domluvě obou stran.

Cenu za převod (zcizení) dědictví určují zcela svobodně smluvní strany, tedy původní dědic (zcizitel) a osoba, na kterou chce dědictví převést (nabyvatel). Můžete se domluvit na ceně podle předpokládané hodnoty majetku v pozůstalosti, nebo si cenu stanovit formou paušální částky. Dědictví jde zcizit i za symbolickou částku, např. 1 korunu, třeba při převodu v rodině.

Zákon nestanovuje ani žádnou povinnost použít odhad nebo znalecký posudek, nicméně takový posudek vám může pomoci ujasnit si reálnou hodnotu pozůstalosti a může sloužit i jako argument při jednání o ceně. Pokud nevíte přesně, co všechno do dědictví spadá, je dobré si cenu ošetřit

smluvně, například dodatkem, že cena může být upravena podle skutečné hodnoty dědictví, až bude známa.

Dluhům se vyhnout nedá

Pozor také na dluhy – zákon říká, že “původní” dědic stejně jako ten “nový” odpovídají za dluhy zemřelého společně. To znamená, že pokud měl člověk, po kterém byste měli dědit, nějaké dluhy (např. půjčku, nezaplacené daně apod.), může věřitel požadovat zaplacení jak po novém dědici, který vstoupil na vaše místo, tak i po vás jako původním dědici, nebo dokonce po obou zároveň. I tady se totiž bohužel uplatní heslo „jeden za všechny, všichni za jednoho“.

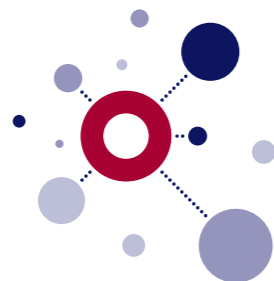
Pokud tak měl zůstavitel dluh ve výši 100 000 Kč a nový dědic (nabyvatel), který tento dluh zdědí, nemá peníze (protože třeba neuplatil tzv. výhradu soupisu), může věřitel žádat zaplacení celé částky bez dalšího i po vás jako původním dědici, i když jste dědictví už převedli. Pokud tuto částku však zaplatíte, máte právo tzv. regresu, tedy můžete ji následně vymáhat zpět od nabyvatele.

Tato úprava, jakkoliv možná na první pohled nespravedlivá, má jednoduché racionální – má zabránit podvodům a cíleným machinacím s majetkem. Je nežádoucí, aby lidé převáděli dědictví na někoho, kdo nemá žádný majetek jen proto, aby se „zbačili“ odpovědnosti za dluhy. I proto zákon dává věřiteli možnost obrátit se na oba.

Zajíc nebo poklad v pytli

Smlouvu o zcizení dědictví je možné uzavřít také jako tzv. smlouvu aleatorní, jejíž výsledek, tedy co kdo získá nebo co kdo zaplatí, závisí na budoucí nejisté události. Jedná se o jakési “překvapení” pro

kupujícího – až čas ukáže, jestli příjemné, nebo ne. Často totiž v řízení o pozůstalosti v době uzavření smlouvy nemusí být ještě úplně jasné, co všechno dědictví obsahuje. U dědictví se může například objevit nečekaný majetek (zapomenutý účet v zahraničí nebo investice, které raketově vystřelí), nebo naopak skryté dluhy, o kterých nikdo předem nevěděl. Právě taková nejistota je pro tento typ smlouvy typická.



Ve všech těchto případech nese riziko nabyvatel, tedy ten, kdo dědictví od původního dědice přebírá. Pokud se později ukáže, že dědictví téměř nic neobsahuje a je tzv. bez hodnoty, případně že je zatížené dluhy, nabyvatel nemá nárok na vrácení peněz, snížení ceny ani změnu podmínek. Převzal nárok včetně všech nejistot a výkyvů a s tím musí počítat. I kdyby se dědictví nakonec ukázalo jako zcela bezcenné nebo dokonce záporné, smlouva zůstává platná.

Tento typ smlouvy může být výhodný pro původního dědice, protože se rychle zbaví všech rizik spojených s dědictvím a v ideálním případě za to ještě získá peníze. Na druhou stranu se tím ale zároveň vzdává případného zisku, pokud by se v pozůstalostním jmění později objevily finance

či hodnotné věci, o kterých nevěděl. Pro nabyvatele je to tedy sázka na nejistotu, která může přinést zisk i zklamání.

Se smlouvou k notáři

Jakmile byla podepsána smlouva o zcizení dědictví, mají obě dvě strany (původní dědic i nový nabyvatel) povinnost co nejdříve informovat soud, který vede dědické řízení, konkrétně pověřeného soudního komisaře, tedy notáře, který má celé řízení o pozůstalosti na starosti.

V praxi za vás tuto oznamovací povinnost často zařídí notář, který smlouvu o zcizení sepsal, například tak, že sám informuje druhého notáře, který vede pozůstalost. Díky tomu má pozůstalostní soud (respektive notář) oficiálně potvrzeno, že k převodu dědictví došlo. S touto informací může dál pracovat – zapsat nového dědice místo původního a pokračovat v řízení podle nové situace.

Vedle zcizení dědictví se ale samozřejmě nabízejí i další možnosti, jak můžete ovlivnit osud majetku za života i po smrti, od darování majetku za života přes závěť či jiné pořízení pro případ smrti až po majetkové struktury, které vás doslova přežijí a mohou sloužit dalším generacím. Zcizení dědictví je také jednoznačně třeba odlišit od výše zmíněného odmítnutí dědictví – při odmítnutí se totiž dědic zříká svých práv bez náhrady a tato přechází na jiné dědice podle zákona či závěti. Naproti tomu při zcizení dědictví dědic svůj nárok aktivně převádí na konkrétní osobu podle vlastní volby, často právě za dohodnutou úplatu.

DAŇOVÉ PRÁVO

ZDANĚNÍ ESOPŮ CO BY MĚL VĚDĚT KAŽDÝ ZAMĚSTNAVATEL

Zaměstnanecké akciové plány, takzvané ESOPy, se v posledních letech staly vyhledávaným nástrojem motivace zaměstnanců, zejména ve startupech a technologických firmách. Co je ale pro mnoho firem stále složité, je zdanění těchto benefitů. Pravidla se za poslední rok a půl několikrát změnila a v praxi často panuje nejistota, kdy a jak máte daň odvést. Pojdme si v tom udělat jasno.

Zaměstnancům mohou v souvislosti s Employee Stock Ownership Plan, neboli s ESOPy, vzniknout tři druhy příjmů. Prvním je tzv. nepeněžní příjem ze závislé činnosti. Ten vzniká, pokud zaměstnanec získá akcie nebo podíly (ať už “rovnou”, nebo uplatněním dříve sjednané nepřevoditelné opce na jejich porřízení) zdarma nebo za výhodnější cenu, než je tržní hodnota. Takový příjem se zpravidla daní jako mzda. Dalším druhem

příjmu, který může zaměstnanec v souvislosti s ESOPy vzniknout, jsou dividendy. Ty se považují za kapitálový příjem. A nakonec za třetí, zdanění může podléhat i příjem z prodeje akcií, které zákon o daních z příjmu považuje za tzv. ostatní příjem. My se zaměříme na zdanění nepeněžního příjmu ze závislé činnosti, protože právě v této oblasti aktuálně dochází k největším změnám a vyvstává nejvíce otázek, se kterými se v praxi setkáváme.

**ESOPY UMOŽŇUJÍ
KLÍČOVÝM
ZAMĚSTNANCŮM ZÍSKAT
PODÍL NA ÚSPĚCHU
FIRMY V PODOBĚ
AKCIÍ NEBO PODÍLŮ
ZDARMA, PŘÍPADNĚ ZA
ZVÝHODNĚNOU CENU.**

Metoda zdanění nepeněžního příjmu u ESOPů závisí i na tom, kdo akcie/podíly poskytuje a kdo za ně platí. Pokud akcie zaměstnancům nabízí přímo český zaměstnavatel nebo pokud nese náklady spojené s jejich poskytnutím (například ze strany mateřské firmy), pak se příjem daní jako mzda, tj. přes mzdovou evidenci firmy, včetně odvodů na sociální a zdravotní pojištění.

Klíčové kontakty



JIŘÍ KUNÁŠEK | PARTNER

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

MARTA FANTOVÁ ARGALÁŠOVÁ | SENIOR ADVOKÁTKA

Specializuje se na oblast rodinného a dědického práva. Poskytuje poradenství při strukturování dědického nástupnictví včetně správy pozůstalosti, věnuje se zastupování klientů v pozůstalostních řízeních a dědických sporech i řešení otázek spojených s náhlým narušením schopnosti právně jednat.



Naopak pokud akcie/podíly poskytuje například zahraniční mateřská společnost a český zaměstnavatel náklady nenese, musí zaměstnanec zdanit příjem sám ve svém daňovém priznání. V takovém případě se z příjmu sice neplatí pojistné odvody, ale odpovědnost za správné zdanění je na zaměstnanci.

Legislativním procesem momentálně prochází novela, která zavádí specifický režim pro kvalifikované ESOPy a mění (resp. multiplikuje) současná pravidla. Pro přehled si ale nejprve projdeme, jak to fungovalo doposud.

Tax Before Cash

Až do konce roku 2023 se nepeněžní příjem danil ve chvíli, kdy zaměstnanec akcie/podíly nabyl a už o ně nemohl přijít – například při uplatnění opce nebo tzv. vestingu v rámci plánů typu Restricted Stock či Restricted Stock Units.

V těchto případech firma musela zaměstnanci spočítat rozdíl mezi tržní cenou akcií/podílů a částkou, kterou zaměstnanec případně zaplatil, a z tohoto rozdílu odvést daň a pojistné, které snižovaly čistou mzdu zaměstnance (tzv. tax before cash). V důsledku toho bylo často nutné část akcií/podílů odprodat, aby zaměstnanec mohl pokrýt daňovou povinnost a odvody na sociální a zdravotní pojištění.

U firem, které nejsou veřejně obchodované, to zároveň často znamená složité oceňování, které je pro řadu z nich přinejmenším náročné.

Odložení zdanění

Od ledna 2024 došlo ke změně, která měla za cíl do zdanění ESOPů zakotvit princip "no tax before cash". Zákon umožnil zdanění akcií/podílů nabytých po 1. lednu 2024 odložit až na některý z tzv. rozhodných okamžiků v budoucnu, který nastane jako první. Například, když dojde k ukončení zaměstnání, zaměstnavatel vstoupí do likvidace, pokud zaměstnanec nebo zaměstnavatel přestává být daňovým rezidentem České republiky (od roku 2026 by tato podmínka měla být pravděpodobně zrušena), nastane-li převod nebo přechod akcií/podílů (např. prodej nebo darování; převod mezi brokerskými účty bez změny vlastnictví není převodem pro tyto účely), proběhne-li výměna akcií/podílů, kdy se změní jejich celková nominální hodnota nebo pokud uplyne 10 let od nabytí akcií/podílů (od roku 2026 pravděpodobně až 15 let).

Změna související legislativy v oblasti sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění vstoupila v účinnost 1. července 2024.

Kromě odložení okamžiku zdanění tato legislativa zavedla i možnost snížení zdanitelného příjmu, pokud mezi nabytím akcie/podílů a zdaněním jejich hodnota klesne. V takovém případě je nutné zohlednit obdržené dividendy snížené o daň nebo jiné plnění, které vzniklo do doby odloženého zdanění.

Tato legislativa jinak ale klasifikaci nebo způsob zdanění příjmů z ESOPů nezměnila. Nepeněžní příjem je i nadále příjmem ze závislé činnosti, který se počítá jako rozdíl mezi tržní hodnotou akcií/podílů v okamžiku nabytí a případnou cenou, kterou hradí zaměstnanec.

Správné vykazování odložených zdaňovaných příjmů v rámci mzdové evidence nicméně vyžaduje značnou součinnost ze strany zaměstnance. Ten vás jako zaměstnavatele musí informovat o tom, že akcie/podíly prodal a za jakou cenu, i o tom, jestli v mezidobě obdržel dividendy atd. I když zákon zaměstnance k součinnosti zčásti zavazuje, může to být v praxi náročné. Ozývaly se tak hlasy, které volaly po další úpravě legislativy.

Oznámení odloženého režimu

Tato nespokojenost řady zaměstnavatelů a představitelů startupové scény vedla k další úpravě legislativy, která je účinná od 1. dubna 2025. Ta zavedla volitelnost odloženého režimu – pokud ho chcete využít, musíte to oznámit Finanční správě.

Od okamžiku, kdy zaměstnanci akcie/podíly získají, musí zaměstnavatel podat oznámení nejpozději do 20. dne následujícího měsíce. Pokud například zaměstnanec nabude akcie v srpnu, oznámení je třeba podat do 20. září 2025. Pokud firma oznámení nepodá včas, bude se příjem považovat za zdanitelný buď v měsíci, kdy zaměstnanec akcie získal (pokud jde přes mzdovou evidenci), nebo v rámci daňového priznání za daný rok (pokud zdanění řeší zaměstnanec sám).

Tato povinnost se přitom nevztahuje jen na akcie/podíly nabyté po 1. dubnu 2025, ale zpětně i na akcie/podíly přidělené od 1. ledna 2024 do 31. března 2025. U těch bylo potřeba využití režimu odloženého zdanění nahlásit Finanční správě do 2. června 2025. Pokud jste oznámení do tohoto termínu nepodali, považuje se příjem za zdanitelný – a to buď v rámci mzdy v květnu 2025,

nebo v rámci daňového priznání zaměstnance za rok 2025. Pro účely oznámení lze využít nepovinný formulář dostupný na [webových stránkách](#) Finanční správy.

Otázky v praxi

S legislativou účinnou od dubna ale vyvstala řada dalších praktických otázek, které je potřeba v souvislosti s ESOPy dořešit. Generální finanční ředitelství například v dubnu připustilo, že v roce 2024 bylo ještě možné postupovat podle právní úpravy účinné do 31. prosince 2023, tj. zdanit akcie/podíly v rámci mzdové evidence v okamžiku nabytí, případně mohl sám zaměstnanec zahrnout nepeněžní příjem do svého daňového priznání za rok 2024.

Ve vztahu k příjmům, které procházejí mzdovou evidencí a podléhají příspěvkům na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění, s obdobným přístupem souhlasí i ministerstvo zdravotnictví. Česká správa sociálního zabezpečení se však vyjádřila, že se k takovému přístupu nepřipojí. Je tedy otázkou, zda a jak v praxi přistupovat k zpětným opravám mzdové evidence ve vztahu k příjmům zúčtovaným už v roce 2024.

Další praktické otázky se týkají zejména zahraničních společností, které poskytují ESOPy zaměstnancům svých poboček v České republice. Například v případě absence datové schránky je podání oznámení poštou nepraktické a hrozí, že dokument nemusí dorazit včas.

Obecně lze říci, že využití odloženého režimu zdanění je v zájmu zaměstnanců, ale volbu režimu provádí zaměstnavatel, pro kterého je odložený režim spíše administrativní zátěží. Je tedy otázkou, jak k tomu ve firmě přistoupíte. Není ani jasné, jak se budou řešit situace, kdy společnost oznámení podá se zpožděním, aniž by o tom zaměstnanec, který má povinnost daňové priznání podat, věděl.

Příběh nekončí

A s ESOPy a změnami v legislativě ještě stále není konec. Momentálně legislativním procesem prochází novela, která míří na startupy a bude se týkat jenom kvalifikovaných ESOPů – dle zákonem vymezených definic společností (start-upů), účastníků (zaměstnanců) a samotných programů. V rámci nejnovějšího režimu se příjem z ESOPů bude také danit až v okamžiku prodeje akcií/podílů, a to v daňovém priznání jako ostatní příjem dle zákona o daních z příjmů (nejpozději do 15 let od uplatnění opce / nabytí akcií nebo podílů). To znamená, že již nebude

docházet k oddělenému zdanění nepeněžního příjmu zaměstnance ze závislé činnosti a příjmu z prodeje akcií/podílů.

Příjem z kvalifikovaných ESOPů nebude podléhat příspěvkům na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění a firma ho nebude muset uvádět v rámci mzdové evidence, pouze podá oznámení na finanční úřad ve lhůtě pro podání jednotného měsíčního hlášení zaměstnavatele.

Příjem z prodeje akcií/podílů nelze ovšem v rámci tohoto nejnovějšího režimu osvobodit od zdanění při splnění časového testu (3 roky pro akcie a 5 let pro podíly) – na rozdíl od „standardního“ a „odloženého“ režimu, kde je tato možnost zachována.

Abychom si to shrnuli: Již existující režimy zdanění ESOPů budou nadále paralelně existovat s tím nejnovějším. To znamená, že se schválením poslední

novely budeme mít tři odlišné režimy zdanění ESOPů.

Ačkoli legislativní změny v oblasti ESOPů obecně přinášejí příznivější podmínky pro zaměstnance, nově zavedené režimy obsahují řadu nuancí. Je tedy dobré vyhodnotit, který režim je pro vás a vaše zaměstnance nejvhodnější. ■

TŘI REŽIMY ZDANĚNÍ ESOPŮ

	Standardní režim	Odložený režim	Odložený režim pro kvalifikované ESOPy
Kdy se daní	<ul style="list-style-type: none"> Zdanění nepeněžního příjmu nastává v okamžiku nabytí akcií/podílů. 	<ul style="list-style-type: none"> Zdanění nepeněžního příjmu nastává v budoucnu, typicky při prodeji akcií/podílů. 	<ul style="list-style-type: none"> Zdanění příjmů nastává v budoucnu, při prodeji akcií/podílů.
Jak se daní	<ul style="list-style-type: none"> V rámci mzdové evidence – s odvodem pojistného Nebo v rámci daňového priznání – bez odvodů 	<ul style="list-style-type: none"> V rámci mzdové evidence – s odvodem pojistného Nebo v rámci daňového priznání – bez odvodů 	<ul style="list-style-type: none"> V rámci daňového priznání – bez odvodů
Detaily	<ul style="list-style-type: none"> Příjem z následného prodeje akcií/podílů může být osvobozen od daně, pokud je splněn časový test. 	<ul style="list-style-type: none"> Příjem z následného prodeje akcií/podílů může být osvobozen od daně, pokud je splněn časový test. Tento režim je volitelný a podléhá oznámení finančnímu úřadu ze strany společnosti. 	<ul style="list-style-type: none"> Příjem z prodeje akcií/podílů při splnění časového testu není daňově osvobozen. Tento režim je volitelný a rovněž podléhá oznámení finančnímu úřadu ze strany společnosti.

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.



JOSEF ŽALOUBEK | DAŇOVÝ PARTNER

Jeho specializací jsou korporátní daňové právo, mezinárodní zdanění, restrukturalizace a související aspekty civilního a komerčního práva, včetně daňových aspektů zaměstnaneckých akciových programů (ESOP). V rámci HAVEL & PARTNERS má rovněž na starost oblast daňových sporů.

PETR TUŠAKOVSKÝ | DAŇOVÝ PARTNER

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



ANASTASIA VERKHORUBOVA | DAŇOVÁ MANAŽERKA

Specializuje se na daň z příjmů fyzických osob, sociální zabezpečení a zdravotní pojištění a mezinárodní mobilitu zaměstnanců. Zaměřuje se na přípravu daňových priznání k dani z příjmů fyzických osob a také na systémy zaměstnaneckých benefitů a firemní opční a akciové plány.



PĚKNÝ NÁPAD - ŠKODA ŽE UŽ NENÍ VÁŠ

MYSLETE NA TO, ŽE KONKURENCE NIKDY NESPÍ

Investujete do vývoje, marketingu i lidí a máte náskok před konkurencí. Ale chráníte to, co tvoříte? Bez patentu, ochranné známky nebo dobře nastavené smlouvy riskujete, že bude někdo jiný sklízet plody vaší práce. Jak v byznysu ochránit duševní vlastnictví?

**OCHRANA DUŠEVNÍHO
VLASTNICTVÍ NENÍ
JEN FORMALITA. JE
TO STRATEGICKÁ
VÝHODA A OBRANA
PROTI ZBYTEČNÝM
ZTRÁTÁM.**

Nejen v podnikání často platí, že rychlost a prozíravost vítězí. Stejně důležité jako být první je ale chránit to, co jste vytvořili, vyvinuli nebo vyzkoumali. Zdá se vám, že zajištění právní ochrany duševního vlastnictví je jen zbytečně zdlouhavý a nákladný krok, který odkládá rychlé uvedení produktu na trh? Raději investujete do marketingu nebo hledání investorů než do IP ochrany? Duševní vlastnictví není jen formalita. Je to strategická výhoda a obrana proti zbytečným ztrátám, jak ukazují četné případy z praxe.

Například český vynálezce František Hrabal a jeho firma Coda Development čelili technologickému obru – výrobci pneumatik Goodyear. František Hrabal tvrdil, že mu odcizili technologie související s tzv. autonomně dofukovanými pneumatikami. Díky nastaveným smlouvám, které Goodyear zavazovaly k mlčenlivosti, u amerického soudu nejdříve uspěl – porota mu přiznala náhradu ve výši až 1,6 miliardy korun. V navazujícím řízení sice soud toto rozhodnutí poroty zatím definitivně nepřiznal, nicméně řízení pokračuje a čeká se na pravomocný rozsudek. Případ už teď ale jasně svědčí o tom, že ochrana nápadu může mít i velmi zásadní finanční dohru.

Dalším příkladem může být český Ústav organické chemie a biochemie AV ČR, který díky správné licenční politice na látky prof. Antonína Holého získal miliardy korun z licencí antivirotik prodávaných firmou Gilead Sciences. Včasná mezinárodní patentová ochrana tady přinesla dlouhodobý příjem pro výzkum v Česku.

Podobných případů ale v české a slovenské realitě existuje celá řada. Jak situaci nepodcenit a jak zvolit správný typ ochrany vašeho nápadu? Je potřeba ho chránit doma i v zahraničí a co má být vlastně předmětem samotné ochrany?

Rychlost neznamená zbrkllost

V dnešní rychlé a konkurenční ekonomice hrají důležitou roli flexibilita a schopnost být první na trhu. To ale neznamená, že byste měli jednat zbrkle. Pokud příliš brzy zveřejníte novou technologii, třeba na webu, veletrhu nebo při prezentaci investorům, můžete nenávratně přijít o možnost patentové ochrany. Ve většině zemí totiž platí, že abyste mohli vynález patentovat, musí být nový, tedy dosud nikde nezveřejněný. Nestačí, že jste jej jako první uveřejnili. Tím vám ochrana ještě nevzniká. Musíte si svůj vynález jako první také přihlásit na patentovém úřadě.

Pokud ve firmě vytvoříte nový materiál, chemickou sloučeninu, technologický postup či zařízení, je nezbytné podat patentovou přihlášku nebo přihlášku užitého vzoru a teprve až poté jít s nápadem na veřejnost. Přihláška vám může zajistit právo na monopolní využití vynálezu až na 20 let, a to prakticky po celém světě. Bez podání patentové přihlášky svým konkurentům sdělíte jen výsledky vašeho draze placeného výzkumu bez možnosti jakékoli náhrady.

Je však třeba počítat s tím, že výměnou za výhradní monopol bude váš vynález veřejně popsán v patentových databázích, a tím pádem přístupný všem. Princip patentu je tedy jednoduchý: monopol výměnou za sdílení technologie.



Alternativa: ochrana obchodního tajemství

Efektivní alternativou k patentu je ochrana know-how jako obchodního tajemství. To nevyžaduje registraci a ochrana platí okamžitě. Pokud je informace neveřejná, má hospodářskou hodnotu a jako podnikatel přijímáte přiměřená opatření k jejímu utajení. To může být klíčové zejména u inovací, které nechcete nebo nemůžete zveřejnit formou patentu.

Slavný americký spor mezi Googlem (přes jeho dceřinou firmu Waymo) a Uberem ukázal, že i obchodní tajemství je možné účinně vymáhat. Waymo žalovalo Uber za zneužití důvěrných informací týkajících se vývoje autonomních vozidel poté, co bývalý zaměstnanec Waymo přešel do Uberu a odnesl si 14 000 technických dokumentů. Spor skončil mimosoudním vyrovnáním v hodnotě v přepočtu přes 5 miliard Kč (245 milionů USD).

I v Česku a na Slovensku je dnes možné obchodní tajemství právně chránit – EU směrnice a český i slovenský zákon to výslovně umožňují. Je ale nutné mít interní

nastavení nakládání s obchodním tajemstvím a jeho ochrany, jinak vám ji soud nepřizná. Doporučujeme proto nastavit tyto procesy se zkušeným poradcem, aby byly řádně vymahatelné. Nejde totiž jen o právní, ale také technické parametry, kontrolu přístupu k těmto informacím a také o způsob, jakým s nimi ve firmě nakládáte.

Udělejte si s námi přehled o tom, jaké jsou v Česku a na Slovensku možnosti ochrany práv duševního vlastnictví:

Ochranné známky

Ochrání od brandu vaší společnosti až po jednotlivé výrobky. Mohou chránit jak slovní název, tak logo, ale i tvar výrobku (čokoláda Toblerone), jeho barvu (fialová Milka), případně znělku (McDonald's „I am loving it“). Může se ale jednat i o audiovizuální animaci (např. znělka Netflix).

Průmyslový vzor

Vedle toho, jak se vaše společnost nebo výrobek jmenuje, si můžete chránit i logo nebo design, tj. jak konkrétní výrobek vypadá. To se chrání tzv. průmyslovým vzorem. Nemusí se jednat např. pouze o módní výrobky, ale také o jednotlivé autodíly, obaly a krabice vašich výrobků, případně vzhled počítačového uživatelského prostředí či loga. Uplatnění je skutečně široké.

Patent a užitý vzor

Chcete chránit nejen to, jak se produkt jmenuje a vypadá, ale i jeho unikátní inovativní prvky? To jde již zmíněným patentem nebo užitým vzorem. Ty poskytují unikátní ochranu, která vám zaručí komerční monopol. Žádný z konkurentů nebude moci ani interně používat vámi patentovanou technologii.

Autorské právo

Autorským právem lze chránit jakékoli texty, grafiku, znělku, hudbu, ale případně i vzhled výrobku. Výhoda autorského práva spočívá v tom, že pro vznik jeho ochrany není zapotřebí žádné přihlášky nebo registrace. Autorské právo se týká také každého softwaru. Programujete něco nebo si necháváte implementovat nový software? Pamatujte na ošetření autorských práv mezi zhotovitelem a objednatelem.

Doménové jméno

Nezapomínejte ani na včasnou registraci doménového jména pro svou společnost, projekt či výrobek, abyste se vyhnuli tzv. cybersquattingu, kdy spekulanti „vykupují“ domény, o které byste mohli mít zájem.

Právo k databázi

V praxi se často zapomíná i na tzv. zvláštní právo pořizovatele databáze. Databáze se rozumí jakákoli data, která jsou nějakým způsobem strukturovaná. Tedy ne vše, co je dostupné online, je k volnému použití. Web scraping nebo jiné kopírování online dat a jejich další zpracování mohou být porušením tohoto zvláštního práva. To vzniká neformálně bez nutnosti jakékoli registrace hned, jakmile databáze vznikne.

Obchodní tajemství

Obchodním tajemstvím je cokoli, co vám dá konkurenční výhodu (průzkum trhu, databáze klientů, speciální způsob výroby), co je běžně nedostupné či tajné a ocenitelné. Musí se jednat již o konkrétní informace a skutečnosti, nikoli o nějaké abstraktní představy či nápady. I v Česku již existují soudní rozhodnutí přiznávající milionové náhrady škody za porušení obchodního tajemství.

Na co si dát pozor

V dnešním online světě není problém podat si jakoukoli přihlášku na druhé straně zeměkoule. Je s tím potřeba počítat a ověřit, že nikomu práva porušovat nebudete, pokud přijдете na trh s novým produktem, nebo pokud se naopak inspirujete u své konkurence vy.

Prevenčí jsou tzv. freedom-to-operate analýzy, které prověří, zda vaše technologie nezasahuje do práv konkurence. U ochranných známek se pak provádí tzv. známkoprávní rešerše. Pro klienty takové analýzy běžně zpracováváme ještě předtím, než se pouštíme do nákladných registrací patentů či ochranných známek.

Myslete také na to, že pokud budete chtít jakýkoli nápad využívat, je potřeba smluvně ošetřit vztah s jeho tvůrcem/autorem. Je pak pozdě taková práva zajišťovat, když vám odejde zaměstnanec nebo jednatel ke konkurenci, případně vás nepřijemně překvapí váš partner nebo dodavatel, když vám s vaším nápadem začne konkurovat. To platí i pro název společnosti nebo logo.

Některá práva duševního vlastnictví poskytují ochranu až s jejich registrací. I když si tedy zajistíte práva k nějakému vynálezu či logu od jeho tvůrce, je nezbytné podat ještě jejich přihlášku. To platí u ochranných známek, průmyslových vzorů, patentů / užitných vzorů i doménových jmen.

S registrací to na druhou stranu není nutné přehánět. Podejte si přihlášky průmyslového vlastnictví pouze pro území, kam budete reálně směřovat své aktivity, případně kde počítáte, že byste své duševní vlastnictví mohli licencovat nebo jinak zkomercionalizovat. Pro ostatní země se to nevyplatí.



H&P PATENTS a IP Litigation praxe

Jednou z klíčových specializací HAVEL & PARTNERS je oblast práva duševního vlastnictví (IP) a technologií. Náš specializovaný tým je největší na česko-slovenském trhu – čítá kolem 40 odborníků. Máme zkušené IP právníky, patentové zástupce a advokáty se specializací na IP spory či technologické transakce.

V HAVEL & PARTNERS jsme totiž propojili technickou odbornost patentových zástupců v rámci naší praxe H&P Patents se špičkovými právními službami. Díky tomu poskytujeme komplexní ochranu duševního vlastnictví od technických až po právní či daňové otázky.

Naši patentová a známkoprávní zástupci mají technické vzdělání a velmi dobře se orientují v technickém rozměru vašeho odvětví. Naši právníci pak mají na starost ošetření všech klíčových oblastí, od komplexní licenční smlouvy a daňových dopadů přes nastavení struktur v rámci skupiny či transfer pricingu po zastupování klientů před soudy či obranu proti nárokům třetích stran.

Využíváme i řadu pokročilých technologií, pomocí nichž chráníme práva klientů proti nelegálním napodobeninám a padělkům, a to i ve spolupráci s celní správou či jinými příslušnými orgány.

Klíčové kontakty



IVAN RÁMEŠ | PARTNER

Jeho hlavní specializací je právo duševního vlastnictví a technologií. Zaměřuje se na komplexní nastavení IP strategie, vymáhání práv průmyslového vlastnictví a autorských práv, především pak na problematiku padělků a nedovolených napodobenin, paralelních dovozů a otázek tzv. vyčerpání práv.

TOMÁŠ HAVELKA | VEDOUCÍ ADVOKÁT

Specializuje se na právo průmyslového vlastnictví a autorské právo v oblasti moderních technologií a digitální společnosti i otázky spojené s patenty, na transakční poradenství v souvislosti s patenty a užitnými vzory nebo patentové spory.



SOUTĚŽNÍ PRÁVO

ČESKO ZAKÁZALO PRVNÍ ZAHRANIČNÍ INVESTICI 7 LEKCÍ, KTERÉ BYSTE SI MĚLI ODNĚST

ZÁKON ROZLIŠUJE
MEZI INVESTICEMI,
KTERÉ PODLÉHAJÍ
POVINNÉMU OZNÁMENÍ,
A TĚMI, KTERÉ MŮŽE
MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU
PROVĚŘIT Z VLASTNÍ
INICIATIVY.

Česká vláda letos v březnu vůbec poprvé využila pravomoci podle zákona o prověřování zahraničních investic (tzv. FDI zákon) a zakázala konkrétní investici zahraniční společnosti. Jaké si z toho vzít ponaučení? A hrozí v případě investice zahraničního partnera do vaší společnosti riziko i vám?

Kontrola zahraničních investic, která v Česku dosud fungovala spíše v pozadí, dostala první konkrétní podobu. Co je FDI a proč vás má zajímat?

Zahraníční investice – ať už jde o akvizice společnosti, minoritní vstup nebo greenfield projekt – představují zásadní motor hospodářského rozvoje. Zároveň ale s sebou mohou nést bezpečnostní rizika, pokud do citlivých oblastí vstupují investoři ze států s odlišnými strategickými zájmy. Právě k eliminaci případných rizik má sloužit screening zahraničních investic, který umožňuje státu podobné investice kontrolovat, vyhodnotit jejich rizikovitost a případně je zablokovat.

Český zákon o prověřování zahraničních investic vstoupil v účinnost 1. května 2021. Jeho cílem je chránit bezpečnost České republiky a veřejný pořádek tím, že umožňuje prověřovat zahraniční investice ze zemí mimo EU. Zahraničním investorem je podle zákona každý subjekt (včetně fyzických osob), který má sídlo nebo státní příslušnost mimo EU, případně který je takovou osobou ovládan.

Tato právní úprava míří primárně směrem k investorům z potenciálně problematických zemí jako například Čína, Rusko či Irán, ale o povolení investic v Česku musí žádat – a nejčastěji v praxi také žádají – i investoři z USA, Spojeného království, Norska, Švýcarska či Izraele.

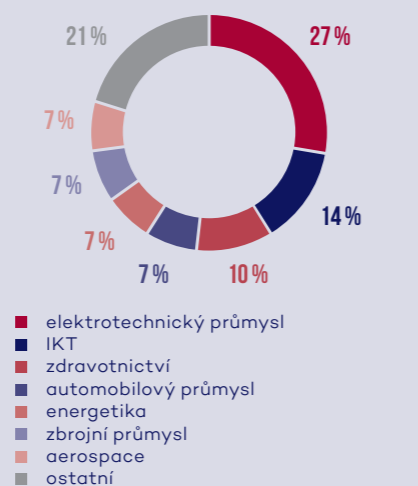
Zákon rozlišuje mezi investicemi, které podléhají povinnému oznámení, a těmi, které může ministerstvo průmyslu a obchodu prověřit z vlastní iniciativy. Tento duální mechanismus mají v Evropě jen tři další země včetně Slovenska.

Povinnosti oznámit transakci podléhají zejména investice do podniků s prvky kritické infrastruktury, do zbrojního průmyslu nebo do výroby a vývoje zboží dvojího užití. To jsou produkty, které se užívají běžně civilně, mohou být ale využity i pro vojenské účely nebo kvůli svým vlastnostem zneužity k výrobě zbraní hromadného ničení (případně jejich nosičů). Takových výrobků je celá řada od dronů přes software v oblasti kyberbezpečnosti a kryptografie až po nejrůznější druhy chemikálií.

V roce 2023 prověřovalo ministerstvo nejčastěji investice v elektrotechnickém průmyslu, dále v informačních a komunikačních technologiích nebo sektoru zdravotnictví, ale zabývalo se i investicemi

ve zbrojním, leteckém a automobilovém průmyslu nebo investicemi směřujícími do finančnictví, dopravy, služeb či stavebnictví.

Sektory do kterých v ČR směřovaly prověřované a konzultované zahraniční investice v roce 2023



Zdroj: Výroční zpráva o prověřování zahraničních investic v České republice za rok 2023, Ministerstvo průmyslu a obchodu

U jiných investic s potenciálním dopadem na bezpečnost a veřejný pořádek může také investor transakci oznámit dobrovolně – výměnou za právní jistotu, že je transakce v pořádku. Jinak totiž hrozí, že investici mohou úřady přezkoumávat i po jejím uskutečnění z vlastní iniciativy, a to až do 5 let po uskutečnění investice.

První zákaz v historii: případ Emposat

V březnu 2025 vydala vláda v utajeném režimu usnesení, kterým pověřila ministerstvo průmyslu a obchodu k vydání zákazu čínské společnosti Emposat pokračovat v plánované investici v Česku. Emposat plánoval provoz pozemní satelitní stanice v obci Vlkoš na jižní Moravě. Ačkoliv šlo o investici na zelené louce, vláda dospěla k závěru, že by mohla ohrozit bezpečnost Česka nebo veřejný pořádek. Dle dostupných informací hrály v rozhodnutí zásadní roli poznatky zpravodajských služeb. Partnerem Emposatu na české straně měla být brněnská společnost Pekasat, která tvrdí, že šlo pouze o pronájem infrastruktury a že s investorem neměla finanční ani provozní propojení. Přesto byl projekt zastaven. Z toho vyplývá klíčové poučení: I nenápadný projekt, který nepodléhá povinnému oznámení, mohou úřady dodatečně zastavit, pokud se později ukáže jako rizikový.

Aktivní monitoring trhu

Fakt, že se jednalo o první zákaz od účinnosti zákona, neznámá, že by režim FDI dosud nefungoval. Ministerstvo již dříve uvedlo, že od roku 2021 obdrželo desítky oznámení a provedlo řadu prověrek – ve většině případů bez negativního závěru. V zákulisí tedy probíhá pečlivý monitoring trhu a i greenfield investice mohou být předmětem zájmu státu. Ostatně i naše informace potvrzují, že řadu přezkumů zahraničních investic nezahajují státní orgány na základě návrhu investora, ale na základě vlastního monitoringu z iniciativy ministerstva průmyslu a obchodu.

Znovu zdůrazňujeme, že zákon umožňuje ministerstvu zahájit přezkum až 5 let zpětně. To znamená, že žádná investice, ani ta realizovaná bez oznámení, není zcela „v bezpečí“. Uvažme například případné změny politické reprezentace a státní politiky bezpečnosti podle aktuálního geopolitického vývoje nejen v Česku, ale i v Evropě a ve světě, které by mohly nastat v horizontu pěti let.

Zkušenosti ze zahraničí navíc ukazují, že legislativa v oblasti FDI se postupně zpřísňuje a narůstá počet zakázaných investic. Do statistik se navíc nepropisují případy, kdy zahraniční investor po mnoha měsících vyjednávání s regulátorem svůj boj vzdá a od investice ustoupí.

Inspirace ze zahraničí: Česko není samo

Screening mechanismy zahraničních investic má většina států EU (konkrétně 23), včetně Německa, Francie nebo Itálie.

Český režim je ale ve srovnání s těmi zahraničními poměrně přísný – vztahuje se nejen na akvizice fungujících podniků, ale i na nové investice, a dává ministerstvu průmyslu a obchodu široké pravomoci. Rozhodnutí vláda detailně neodůvodňuje a výroční zprávy ministerstva jsou stručné, obecné a vychází zpravidla s několika měsíčním zpožděním. To vše ztěžuje investorům vyhodnocení reálných rizik.

Co znamená bezpečnostní riziko?

Jak byste tedy ideálně měli uvažovat o investicích zahraničních partnerů do vaší firmy a o tom, zda by nějakým způsobem mohly představovat případná rizika pro stát? Pojmy jako „bezpečnost“ a „veřejný pořádek“ zákon jasně nedefinuje, což dává poměrně široký prostor k výkladu, co by je konkrétně mohlo narušit. V praxi se často vychází z doporučení Evropské komise. Podle ní jsou jasnými varovnými signály u zahraničních investic otázky přístupu k citlivým datům nebo technologiím,

propojení investora s vládními nebo vojenskými strukturami, dopad investice na provoz kritické infrastruktury nebo případný vliv na dostupnost zboží nebo služeb nezbytných pro bezpečnost.

Rozhodování o zákazu mohou ovlivnit i neveřejné informace zpravodajských služeb. Na rozdíl od rozhodnutí vydaných soutěžními úřady i povolení spojení ale nejsou rozhodnutí o přezkumu investic veřejná. To souvisí právě s citlivostí posuzovaných témat, na druhou stranu to ale pro podnikatele znamená, že celý proces prověřování není úplně předvídatelný.

Co dělat, abyste se vyhnuli komplikacím

Případ Emposat tedy ukazuje, že FDI je aktivní nástroj státní politiky. Na co byste tedy měli spolu se zahraničními investory pamatovat? Zde je za nás 7 lekcí, které byste si z prvního zákazu a z monitoringu zahraničních investic měli vzít:

1. Identifikujte rizikové sektory

Pokud vaše společnost, do které vstupuje zahraniční investor, působí v oblasti telekomunikací, obrany, IT, energetiky nebo zdravotnictví, počítejte s vyšší pravděpodobností zásahu. To samé platí i pro další technologie, například AI nebo kyberbezpečnost.

2. Zvažte dobrovolné oznámení

I když nemáte povinnost investici úřadům oznamovat, můžete to udělat dobrovolně. Vyplatí se to zejména u komplexnějších

transakcí se složitější strukturou nebo v případech, kdy investor pochází ze země, která je považovaná za rizikovou. Získáte vyšší právní jistotu a snížíte riziko přezkumu úřadů i po několika letech. Dobrovolné oznámení zároveň znamená i méně administrativně náročnou proceduru oproti situaci, kdy ministerstvo průmyslu a obchodu zahájí přezkum investice z vlastní iniciativy.

3. Navažte kontakt s ministerstvem včas

Začněte neformálně komunikovat s ministerstvem co nejdříve, ideálně už když o investici začnete uvažovat či jednat. Zástupci ministerstva průmyslu a obchodu jsou dle našich zkušeností ochotní a otevření diskusi. Úřad ocení transparentnost a vstřícný přístup ze strany investorů.

4. Buďte připraveni na prověření i po samotné investici

Sjednejte si v transakční dokumentaci klauzule týkající se FDI rizik. Zvažte zejména vložení odkládacích podmínek plnění a povinnosti spolupráce v případě plnění povinností vůči regulátorovi. Tato ochrana je vhodná i pro cílové české společnosti. Pokud zahraniční investor odmítne podstoupit konzultaci s českým ministerstvem průmyslu a obchodu a následně dojde k zákazu investice (či její modifikaci pomocí podmínek), může to mít negativní dopad na zájmy prodávajícího.

5. Nepodceňujte FDI rizika

Riziko FDI přezkumu se netýká jen zahraničního investora, ale také české

společnosti, která je cílem investice. Oba by měli mít zájem na tom, aby se ministertvu průmyslu a obchodu investice notifikovala a byla schválena ještě před implementací. Zákon přitom považuje za investici i situaci, kdy investor získá pouze 10 % hlasovacích práv nebo přístup k citlivým informacím, systémům či technologiím, které mohou být důležité pro bezpečnost státu. Přezkum tak mohou úředníci spustit i u transakcí, které se nejeví jako klasické akvizice. Zahrňte tedy za cílovou společnost FDI posouzení do přípravy transakce. Při pochybnostech je vhodné iniciovat konzultaci s ministerstvem a zajistit si smluvní ochranu pro případ zásahu úřadů.

6. Poradte se s právníky

Komunikace s úřady, strategická analýza rizik i samotné podání notifikace vyžadují zkušenost s regulací. Kvalitní právní tým je v tomto směru neocenitelný – pomůže nejen s formálními požadavky, ale i s návrhem strategie vůči ministerstvu, která je zpravidla rozhodující pro úspěch celé transakce.

7. Sledujte změny v legislativě a výkladové praxi

Pravidelně sledujte nové případy, změny v zákoně i výroční zprávy MPO. Vývoj evropské i české praxe ukazuje spíše zpřísňující se trend – to platí i pro výklad citlivých oblastí a ochotu úřadů přistupovat k přísnějším opatřením.

Klíčové kontakty



ROBERT NERUDA | PARTNER

Vede tým soutěžních právníků a ekonomů zaměřený na právo hospodářské soutěže. Specializuje se na poradenství v oblastech prověřování zahraničních investic, kartelů, zneužití dominance, soutěžněprávního posuzování fúzí a akvizic významné tržní síly, veřejní podpory a zahraničních subvencí. Dříve byl místopředsedou ÚOHS.



MARTIN ROTT | SENIOR ADVOKÁT

Zabývá se právem hospodářské soutěže, compliance a regulací. V oblasti práva hospodářské soutěže poskytuje právní poradenství ohledně kartelů, zneužití dominantního postavení a povolení spojení podniků a v souvislosti s kontrolou zahraničních investic.



ROMAN SVĚTNICKÝ | COUNSEL

Je odborníkem na právo hospodářské soutěže, veřejný sektor a regulaci. Poskytuje právní poradenství v oblastech kartelů, zneužití dominance, soutěžněprávního posuzování fúzí a akvizic, včetně přezkumu zahraničních investic, a také veřejných podpor a zneužití významné tržní síly.

ČAKANIE NA GLOBÁLNEHO ŠAMPIÓNA

Slovensko má talent, nápady aj ambície, no na svojho prvého technologického jednorozčca ešte čaká. Tretí ročník podujatia INVESTOR & STARTUP MEETUP v bratislavskom Rivers Clube, ktorý zorganizovali HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE, spojil lídrov česko-slovenskej scény, aby startupom ukázal, čo treba zmeniť pre globálny úspech.



↑ Jaroslav Baier, HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE



↑ Ivana Žižková, CFO Brightpick

↓ Zľava: Juraj Porubský, šéfredaktor MIT Sloan Management Review CZ a SK a Štefan Petergáč, spolumajiteľ SYNTECA



← Zľava: Jaroslav Lupták, partner Neulogy Ventures, Juraj Jusko, Investment manager SIH, Michal Vanovčan, SLSP Seedstarter

České a slovenské startupy majú talent aj nápady, ale bez globálnych ambícií a kapitálu sa na svetovom venture capital trhu nepresadia, konštatoval na podujatí Jaroslav Baier, partner pre oblasť venture kapitálu HAVEL & PARTNERS a associated partner ONE FAMILY OFFICE. Podľa neho by sa Slovensko malo inšpirovať izraelským modelom. „Tam sú technológie strategickým pilierom celej ekonomiky. Startupy tvoria 20 percent HDP, viac ako polovicu exportu a zamestnávajú státisíce ľudí. A hlavne – nikto sa tam nemôže uspokojiť s lokálnym úspechom, pretože krajina je ešte menšia než Česko. Od prvého dňa miera na americký trh.“

Príkladom toho, ako môže slovenský startup uspieť na svetovom trhu, je spoločnosť Photoneo, ktorú nedávno kúpila americká Zebra Technologies. „Naša seedová investícia bola dva milióny eur. MVP z roku 2016 je do dnešného dňa najpredávanejším produktom,“ hovorí Ivana Žižková, ktorá ako CFO viedla celý komplexný proces predaja.

Photoneo vytvorila unikátnu technológiu – robotické oko spojené s umelou inteligenciou. „Predstavte si ten scope automatizácie, keď máte zavreté oči, musíte všetko tej ruke povedať a potom tie možnosti, keď sa tie oči otvoria,“ vysvetľuje Žižková princíp ich inovatívneho riešenia.

Smart peniaze a príležitosti za hranicami

Účastníci meetupu sa zhodli, že slovenské startupy potrebujú viac než len peniaze – potrebujú „smart money“. „Kombinácia financií, intelektu a vybudovaných vzťahov môže byť synergicky účinná rovnako ako samotné financie,“ zdôrazňuje Baier.

Michal Vanovčan zo Seed Startera Slovenskej sporiteľne spomenul ďalší dôležitý aspekt. „Hľadáme firmy, ktoré majú potenciál rásť a pomôžu udržať talentovaných ľudí na Slovensku. Ale väčšina projektov je ešte vo fáze too early. Aj preto podporujeme podujatia ako INVESTOR & STARTUP MEETUP – je to spôsob, ako spájať ľudí, kapitál a nápady a vytvárať silnejší inovačný ekosystém.“ Seed Starter

je venture kapitálový fond Slovenskej sporiteľne, ktorý podporuje startupy v raných fázach. Startupom umožňuje okrem iného realizovať aj pilotné projekty s bankou, vďaka ktorým môžu začínajúce firmy testovať svoje riešenia v reálnom prostredí, získať tak spätnú väzbu a zrýchliť svoj rast.

Z iného uhla pohľadu vidí situáciu Jaroslav Lupták z Neulogy Ventures. „Chceme zakladateľom prinášať vyššiu pridanú hodnotu, a preto sa ako fond musíme špecializovať. Slovenský trh je na to príliš malý.“



Inovácie nepoznajú hranice a aj tí najlepší slovenskí founderi často pôsobia v USA, Londýne alebo inde v zahraničí.“

Zaujímavú alternatívu pre slovenské startupy predstavila na meetupe Zuzana Doležalová z Vienna Business Agency. „Chceme, aby Viedeň bola Bratislave oveľa bližšie. Každoročne dostávame priamo od mesta Viedeň štyridsať miliónov eur, ktoré investujeme do rôznych projektov. Je to príležitosť aj pre slovenských zakladateľov startupov,“ hovorí Z. Doležalová. „Ak chcete expandovať do Viedne, prepojíme vás, povieme, kde sú networkingové akcie, kde spoznať investorov,“ vysvetľuje možnosti pre slovenských zakladateľov.

USA ako magnet pre kapitál a inovácie
Pridanou hodnotou rizikového kapitálu je rýchlosť, s akou dokáže z ničoho vytvoriť obrovskú pridanú hodnotu vo veľmi krátkom čase, svetového šampióna v určitej oblasti. Najvyššie ocenenia sú a najviac prelomových spoločností vzniká v USA, ktoré ponúkajú rizikovému kapitálu bezkonkurenčný prístup ku kapitálu, talentu a trhového potenciálu. Na druhej strane Európa zásadne zaostáva, čo je alarmujúce.

„Preto svoje investície smerujeme predovšetkým do USA. Spolu s našou spriaznenou rodinnou kanceláriou ONE FAMILY OFFICE máme teraz otvorené dvere k investíciám do amerických globálnych fondov rizikového kapitálu v režime restricted access, ktoré inak nie sú dostupné. Ide v podstate o najvýkonnejšiu triedu aktív na svete,“ vysvetľuje Baier.

Prekážky rastu a dôvody na optimizmus
Aké sú hlavné prekážky rozvoja slovenského startupového ekosystému z pohľadu účastníkov meetupu? „Slovensko začína byť veľmi neatraktívne pre founderov z hľadiska daňového a regulačného prostredia,“ upozorňuje Lupták, partner Neulogy Ventures.

Ivana Žižková zo svojej pozície úspešnej CFO dodáva: „Privítala by som fungujúcu ESOP štruktúru. Nerobiť veci ako transakčná daň. Právny systém u nás je taký komplikovaný, že sa to zahraničnému človeku ani nedá vysvetliť.“

Napriek výzvam je na slovenskom trhu aj dôvod na optimizmus. „Máme éru prvých exitov. Investičný cyklus sa ukončuje a úspešné firmy budú produkovať ďalších founderov aj investorov,“ myslí si Lupták.

Juraj Jusko zo SLOVAK INVESTMENT HOLDING (SIH) zdôraznil rolu štátneho investičného fondu pri implementácii finančných nástrojov z eurofondov. SIH podporuje slovenské podnikanie primárne cez finančných sprostredkovateľov, no má aj internú kapacitu na priame investície.

Štefan Petergáč, technologický veterán a zakladateľ firmy DATALAN, na základe svojich skúseností so startupmi investorom odporúča: „Musíte mať vlastníkov startupov, ktorí tomu venujú 300 percent. Je to obrovské množstvo práce, musí tam byť extrémna zainteresovanosť. To je veľmi dôležité. A potom tam musia byť ľudia, ktorí si navzájom rozumejú, lebo ak to tak nie je, tak žiadne podnikanie sa úspechom neskončí.“

„Nebojme sa nových dobrodružstiev, či už je to na vlnách Dunaja, vo venture kapitáli, alebo kdekoľvek inde. Slovensko má všetky predpoklady na to, aby sa dočkalo svojho prvého jednorozčca. Potrebuje len správnu kombináciu talentu, kapitálu a odvahy myslieť globálne od prvého dňa,“ uzatvára Jaroslav Baier.

Tam, kde vzniká úspěch Diamanty českého byznysu míří do regionů

České firmy s regionálními kořeny dokazují, že kvalitní práce, inovace a vytrvalost mají celostátní i mezinárodní přesah. Právě takové příběhy přináší ocenění Diamanty českého byznysu, jehož jsme již podruhé s HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE partnerem.

S HAVEL & PARTNERS poskytujeme regionálním firmám komplexní právní a daňové poradenství napříč všemi klíčovými oblastmi podnikání – od zakládání a rozvoje firem přes akvizice a export až po ochranu majetku a mezigenerační předání. Díky specializovaným týmům a přítomnosti přímo v regionech je naše kancelář spolehlivým partnerem pro podnikatele, kteří chtějí svůj byznys strategicky rozvíjet doma i v zahraničí.

„Podpora českých firem s regionálním přesahem je pro nás přirozenou součástí dlouhodobé mise. V HAVEL & PARTNERS i ONE FAMILY OFFICE spolupracujeme s podnikateli, kteří tvoří silné značky s mezinárodním potenciálem, a právě Diamanty českého byznysu jim dávají zaslouženou viditelnost a uznání,“ říká Jaroslav Havel.

Základem žebříčku Diamanty českého byznysu, který organizuje komunikační agentura COT, jsou hodnocení ekonomických kritérií (tržby, aktiva, ROE, EBITDA marže a běžná likvidita) a krajské hodnocení, která dávají dohromady takzvaný Diamantový index. V každém kraji vzniká podle toho žebříček firem a ocenění získají tři nejlepší společnosti. Zároveň pořadatelé zvou do Diamantové Síně slávy i další společnosti, které přispívají k rozvoji řemesel, odpovědnosti, udržitelnosti a podpoře daného regionu.

Letos se hostiteli slavnostních předávání cen v regionech staly společnosti, které bodovaly v minulých ročnících žebříčku. „Je to snaha posílit jeden rozměr, který Diamanty českého byznysu také mají – inspirovat, sdílet zkušenosti a prezentovat práci těch nejlepších přímo v jejich domácím prostředí,“ uvádí spoluzakladatelka a jednatelka pořadající agentury Gabriela Ben Ahmed.



Letní povýšení v HAVEL & PARTNERS – na seniornější pozice se posouvá celkem 12 lidí

Od 1. července zaznamenali kariérní postup Matuš Holubkovič, Patřicia Jamříšková a Tomáš Kalenský, kteří povýšili na pozice vedoucích advokátů a advokátek. Tým seniorních advokátek a advokátů se rozrostl o další členy, jimiž jsou Daniel Doležal, Zdeněk Chroust, Dita Krumlová, Roman Marša, Libor Novák, Svatopluk Novák, Barbora Sahánková a Tomáš Varšo. V rámci daňového týmu kanceláře postoupil na vyšší pozici Martin Bureš, který se stal senior daňovým manažerem.



Jan Procházka partnerem v týmu zaměřeném na bankovníctví a finance

Od dubna se stal novým partnerem skupiny pro oblast bankovníctví a financí Jan Procházka. V kanceláři má na starosti další rozvoj této specializované praxe, které se v HAVEL & PARTNERS věnují tři desítky zkušených právníků a právniček, včetně šesti partnerů.

Jan Procházka má v oblasti bankovníctví a financí desetiletou praxi. Zaměřuje se na právní poradenství bankám, pojišťovně, subjektům individuálního i kolektivního investování a dalším klientům z finančního trhu, včetně oblasti regulatorních požadavků či regulatorních aspektů přeměn, restrukturalizací a akvizic, AML, platebních služeb včetně licencování, distribuce finančních produktů a compliance ve finančním sektoru.



Posilujeme tým pro oblast bezpečnosti, ochrany a prevence rizik o bezpečnostního ředitele

Náš unikátní tým HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, který poskytuje špičkové služby a podporu v oblasti bezpečnosti a řešení krizových situací klíčovými klientům kanceláře a členům či přidruženým členům multi family office, rozšířil od července na pozici bezpečnostního ředitele Radovan Hříšný. Ve spolupráci s partnery je zodpovědný za komplexní ochranu a řízení rizik celé skupiny i za zajištění bezpečnosti klientů, a to v nejširším slova smyslu od fyzické a personální až po informační a kybernetickou bezpečnost, včetně prevence krizových situací.

„Díky našemu komplexnímu přístupu, mimořádným vazbám a síti kontaktů umíme klientům kanceláře i členům rodinné kanceláře efektivně pomoci v situacích, kdy řeší závažný problém či krizovou situaci, které ohrožují jejich ekonomickou stabilitu, bezpečnost v nejširším smyslu, reputaci či zdraví. Jde o zcela unikátní službu s vysokou přidanou hodnotou, která odvrací fatální škody či likvidační negativní dopad na člověka nebo firmu. V tomto rozsahu ji na trhu žádná jiná advokátní kancelář či poradenská společnost nenabízí,“ říká řídicí partner HAVEL & PARTNERS a rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE Jaroslav Havel.



Moment pro dobrou věc

V prvních měsících tohoto roku jsme z gruntu probrali naše šatníky a posbírali jsme celkem 145 kg oblečení, doplňků a věcí, které putovaly do organizace Moment. Ta je vrácí zpět do života – sesbírané věci opět prodává a výtěžek putuje potřebným. Podporu pak rozděluje mezi CCBC (Czech Coalition for Biodiversity Conservation), Institut cirkulární ekonomiky, Kola pro Afriku, [Mobilní hospic Ondrášek](#), Platformu pro včasnou péči, [Save-Elphants](#), [Společnost pro ranou péči](#) nebo denní stacionář [Žebřík](#).



Když běhání dává dobro(s)mysl

Dohromady přes sedmdesát H&P běžkyň a běžců se letos v Praze i Brně zapojilo do tradičního Nočního běhu pro Světlušku. Vytvořili jsme tak nejen náš firemní rekord v počtu běžců, ale hlavně jsme již poosmé s nadšením a srdcem podpořili projekt, který dlouhodobě pomáhá rozsvítit svět nevidomým.

Tím jsme ale s běháním neskončili. Na pět desítek kolegů a kolegyní běželo i na podporu Paměti národa a organizace Post Bellum, které uchovávají vzácné vzpomínky pamětníků historických okamžiků 20. století tak, abychom nikdy nezapomněli na události, jako byly druhá světová válka, holocaust nebo pronásledování odpůrců komunistického režimu.

A další úžasné běžecké sportovní výkony předvedli kolegové i na letošním RunCzech půlmaratonu. Díky tomu jsme rozdělili skoro 120 tisíc korun mezi organizace Světlo pro svět, Zdravotní klaun, Spolek Trend vozíčkářů Olomouc, Nadační fond Pink Bubble a Domov sv. Josefa.

120

 TIS. KČ

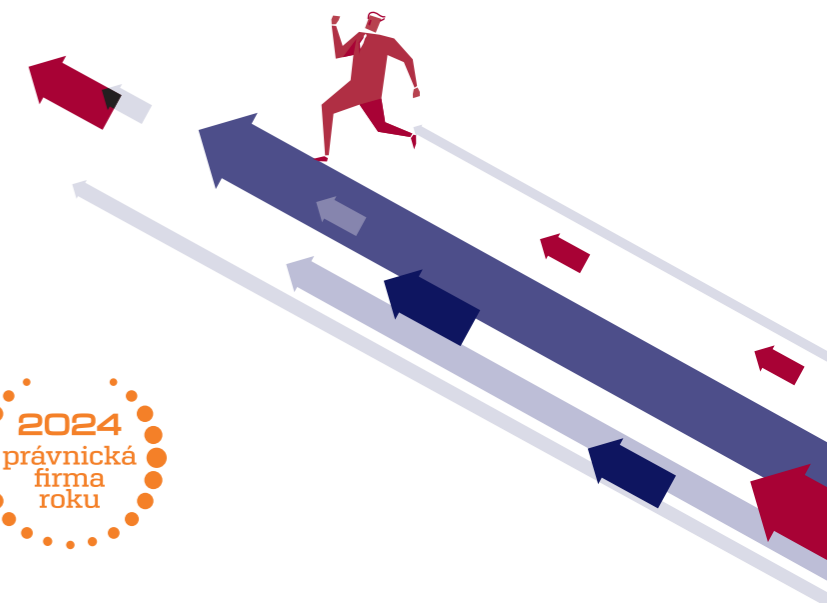

Hlasujeme a pomáháme

Na letošním galavečeru Právník roku předala partnerka Veronika Dvořáková za všechny kolegy a kolegyně z HAVEL & PARTNERS charitativní šeky v celkové částce 200 000 Kč. O tom, kam peníze půjdou, jsme rozhodli všichni společně hlasováním. 100 tisíc jsme poslali organizaci [Loono](#), která vzdělává veřejnost v prevenci závažných onemocnění a péči o zdraví, a druhých 100 tisíc Kč putovalo do [Českého registru dárců krvetvorných buněk](#) při IKEM, který vyhledává a propojuje dárcy a pacienty s poruchami krvetvorby.



OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

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



LEXOLOGY INDEX



Kancelář se osmkrát za posledních deset let stala absolutním vítězem této soutěže, kdy získala hlavní ocenění **Právníká firma roku pro domácí kancelář** (2015, 2017, 2018, 2020–2024) a ve všech oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž několikanásobným držitelem ceny **Právníká firma roku za nejlepší klientské služby** (2015, 2016, 2019–2024) a stejné ocenění získala také na Slovensku (2020–2022). V letech 2022–2025 získala kancelář na Slovensku také hlavní cenu v kategorii **mezinárodní advokátní kancelář**.

Nejlepší právnickou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními globálními ratingovými agenturami **Chambers and Partners** (2020–2022) a **Lexology Index** (dříve Who's Who Legal) (2018–2024).

V oblasti M&A se kancelář řadí mezi TOP právnické firmy v České republice. V rámci soutěže **Právníká firma roku** zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019–2022, 2024), tak na Slovensku (2015, 2020, 2021, 2025). Renomované mezinárodní ratingové agentury **EMIS DealWatch** a **Mergermarket** zařazují HAVEL & PARTNERS od roku 2010 na přední příčky podle počtu realizovaných transakcí v České republice.

Kancelář získala i řadu neprávnických ocenění a koncem roku 2024 se také zařadila do žebříčku **Česká elita** mezi **TOP 100 nejhodnotnějších společností pod kontrolou českých vlastníků**. Tento žebříček sestavuje redakce Seznam Zprávy ve spolupráci se společností Deloitte.

Kancelář **historicky získala cca 150 nejvyšších právnických, podnikatelských a zaměstnavatelských ocenění jako vítěz** v kategoriích právo a profesionální služby v Česku i na Slovensku.



HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

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.

H&P magazín 11/2025

Vydává: HAVEL & PARTNERS s.r.o., advokátní kancelář, IČO: 264 54 807
Florentinum A, Na Florenci 2116/15, 110 00 Praha 1
H&P magazín vychází dvakrát ročně

Koncept, obsah a jazyková korektura: Marketing HAVEL & PARTNERS
(veronika.dvorakova@havelpartners.cz)

Grafický design, layout, infografika: Zuzana Kreuselová

Tisk: Tiskap s.r.o.

Fotografie: Romana Kovacsová, Vít Kovalčík,
Matt Rybansky, Tomáš Bilka, Josef Rabara, Ondřej Pýcha,
archiv HAVEL & PARTNERS

www.havelpartners.cz

