KOMORA
SPECIÁL

PRÁVO § BYZNYS 2025
EXPORT, IMPORT, ZAHRANIČÍ

ONE FAMILY OFFICE | EXPANZE NA ZAHRANIČNÍ TRHY | DEVELOPMENT V NEJISTOTĚ

Globální mobilita majetku a rodiny – Cesta k jistotě

Svět je dnes méně předvídatelný než kdy dřív. Vývoj globální ekonomiky, polemiky nad evropskou konkurenceschopností i geopolitické události jsou příčinou, že pro podnikatele a movité rodiny se stává velkým tématem globální mobilita majetku i rodiny. Jaroslav Havel, řídící partner rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, upozorňuje na to, že čeští podnikatelé dosud soustředili svůj majetek převážně do zdejšího regionu, jejich uvažování se ale mění.

Podle Jaroslava Havla jde o kombinaci faktorů – nakolik se movití lidé v Česku mohou spolehnout na politickou stabilitu, bezpečnost a daňovou předvídatelnost. „Není to tak, že by se děsili toho, že u nás přijde nějaké velké zdanění jejich majetku, ale ke změně v jejich uvažování přispěly události posledních čtyř let. Přemýšlejí tak aktuálně nad tím, že se možná ekonomika ani politika v Česku nevyvíjejí ideálně a že by měli své investice diverzifikovat mimo náš region. Někdo se na to připravuje rychle, jiný pomalu," popisuje Jaroslav Havel.

Diverzifikace aktiv do perspektivnějších částí světa stála u zrodu rodinné kanceláře ONE FAMILY OFFICE, kterou Jaroslav Havel, advokát a současně i řídící partner největší středoevropské právnické firmy HAVEL & PARTNERS, oficiálně spustil loni v lednu. Po prvním roce fungování rodinné kanceláře sdružený majetek dosáhl na hodnotu cca 600 mil. USD. To je objem, který je klíčový i pro působení na mezinárodním trhu.

Globální podnikatel a občan

Havel sám o sobě říká, že chce být globálním podnikatelem a občanem. „Až jednou půjdu do důchodu, chtěl bych mít zajištěnou globální mobilitu rodinného majetku. Tedy mít většinu převážně v dolarech mimo Česko a zároveň majetek diverzifikovaný po celém světě. V podnikání bych nechtěl mít v důchodových letech více než 25 procent."

Do tohoto složení má ale typicky stávající majetkové portfolio českých a slovenských podnikatelů mnohdy daleko. „Zdejší miliardáři mají většinou oproti majetným lidem v zahraničí vedle svého podnikání obrovskou alokaci v lokálních nemovitostech. Zpravidla mají i drobnější investice v akciích a dluhopisech, ale jsou zásadně podalokovaní v oblasti globálního private equity (PE), hedgeových či mezinárodních venture kapitálových fondů. Pokud ale podnikatel vlastní přes 90 procent svého majetku v místě bydliště, nedává to rodině žádnou mobilitu," varuje Havel.

Rodinná kancelář ONE FAMILY OFFICE naopak míří zejména právě za hranice. Loni její realizované investice přesáhly 3 miliardy Kč, z toho 75 % bylo alokovaných v zahraničí, převážně v USA. A i tento rok má ONE FAMILY OFFICE velké plány. „V roce 2025 bychom rádi pokračovali v investicích na globálních trzích. Očekáváme celkové investice ve výši 5–6 mld. Kč, z toho cca 60 % v zahraničí," nastiňuje Havel.

Hráči s vynikající historií

ONE FAMILY OFFICE preferuje ty nejúspěšnější investiční instituce s vynikající historií na trzích zejména v USA, ale i v Indii, v dalších vybraných asijských zemích nebo v Latinské Americe. Analytický investiční tým rodinné kanceláře zahrnuje celkem 17 odborníků, z nichž většina má mezinárodní zkušenosti z New Yorku, Sillicon Valley, Londýna, Dubaje, Frankfurtu, Mnichova, Curychu a Vídně. Devět z nich pracovalo pro dolarové miliardáře a celkem investiční profesionálové ONE FAMILY OFFICE strávili ve světových finančních centrech dohromady přes 70 let.

Jaroslav Havel popisuje: „Soustředíme se zejména na private equity fondy, které dlouhodobě přináší peněžní výnosy okolo 20 procent p. a. při poměrně vysoké stabilitě. Jedná se o příležitosti, které nejsou v našem regionu běžné dostupné. Máme zastoupení ve Frankfurtu, Dubaji či Londýně. Díky našim mimořádným vazbám se můžeme adaptovat jako investoři i tam, kde bychom jako středoevropská firma neměli šanci."

„Dáváme důraz na dlouhodobost a kontinuitu a u investic volíme globální správce a fondy s dlouhodobou úspěšností. A to jak v private equity, tak i v dalších oblastech včetně venture kapitálu. Hledáme příležitosti s maximální optimalizací rizika oproti výnosu, případně s adekvátním zajištěním. Takovými jsou private equity fondy KKR či Bain Capital nebo Schroders, fond fondů zaměřený na oblast venture kapitálu. A v oblasti VC spolupracujeme také s lucembursko-českou alternativní investiční skupinou Ilavska Vuillermoz Capital, která investovala do čtyř jednorožců," pokračuje Havel.

Právě diverzifikace aktiv do zahraničí může přinést větší jistotu v situaci, kdy se náhle změní poměry v domovské zemi. Globální mobilita majetku dává smysl i kvůli tomu, že nastupující generace nejbohatších Čechů už sama často studuje nebo pracuje v zahraničí. A není pro ně prioritou uvázat se majetkově ve svém rodišti, ale fungovat mezinárodně.

Foto: archiv AK HAVEL & PARTNERS

ONE FAMILY OFFICE

Rodinná kancelář s mezinárodním dosahem. Zaměřuje se na komplexní služby pro movité rodiny a jednotlivce včetně předávání rodinných podniků nástupcům, prodeje firem a následné alokace majetku, nadačních a svěřenských fondů či zahraničních trustů, globální mobility rodiny a majetku, investičních příležitostí s mezinárodním dosahem, zdravotnického servisu a bezpečnosti rodiny, vzdělávání a rozvoje nové generace nebo koncepce rodinné filantropie.

Krizový plán

Součástí globálního rozložení majetku by měl být podle Havla pro případné krizové situace i takzvaný escape plan. To je jasně definovaná strategie, jak postupovat, pokud se v zemi náhle změní poměry a bude třeba ji s rodinou urychleně opustit. Pro mnoho lidí může být představa náhlého odchodu ze země zcela nemyslitelná. Přesto by podle Havla měli být připraveni i na takový scénář: „Pro ty, kteří netuší, kde vůbec začít, vytváříme detailní nouzový plán."

Co to obnáší? Představte si rodinu, která vlastní majetek v hodnotě miliardy korun a podniká mimo hlavní město. „Mají výrobny, nemovitosti, ale nikdy se nezaměřili na možnosti dlouhodobého pobytu v zahraničí a nemají žádné mezinárodní zázemí," objasňuje Jaroslav Havel a pokračuje: „V takové situaci doporučujeme zřídit účty u ověřených zahraničních bank, aby v případě nouze měli okamžitý přístup ke svým finančním prostředkům. Rodina by měla mít v zahraničí uložené dostatečné prostředky a být u banky zavedeným klientem. Plán zahrnuje vedle toho i strategické nákupy zahraničních nemovitostí. To všechno výrazně zvyšuje šance na rychlý a efektivní přístup k financím a zázemí v momentě, kdy to bude nejvíce potřeba."

Escape plan pak myslí i na zcela praktické kroky, tedy třeba jak by rodina konkrétně ze země vycestovala. „V případě válečného konfliktu může být problém dostat se z Česka běžnými cestami například přes letiště. Navíc v krizové situaci může být nutné opustit nejen stát, ale i celý kontinent a zamířit mimo EU. I na to je třeba do detailu myslet," uzavírá Havel. ■

Radka Rainová

Cestou na Západ

Jak zvládnout expanzi na zahraniční trhy

Jak mohou fúze a akvizice pomoci českým firmám expandovat do zahraničí? A jaké výzvy čekají české podnikatele při vstupu na zahraniční trh? Na to v rozhovoru odpovídá partner Jan Koval z největší česko-slovenské advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS.

Pozorujete v poslední době, že by fúze a akvizice byly nástrojem českých a slovenských firem k růstu do zahraničí?
Řada podniků v Česku už dosáhla takové konkurenceschopnosti, že se nemusí bát na západní trhy vstoupit. Tento trend podporuje významně i naše členství v Evropské unii a jednotný trh. Fúze a akvizice jsou tedy pro české a slovenské podniky klíčovým nástrojem expanze do zahraničí. Přestože ale 67 % českých firem podle průzkumu Instant Research pro Amazon má zájem růst na zahraniční trh, devět z deseti takovou expanzi pořád považuje za složitý proces. Obavy jsou ale často neopodstatněné – realizujeme desítky transakcí ročně a 70 % z nich má mezinárodní charakter.

Ve kterých regionech vidíte aktuálně pro české firmy potenciál?
Podnikatelé z Česka se dříve orientovali zejména na Slovensko a pak na východní Evropu a samozřejmě Polsko. Teď ale vidíme rostoucí zájem o západní Evropu. Kromě Německa láká investory Španělsko, Francie, Itálie nebo Velká Británie. Pozorujeme to u investic do nemovitostí, energetiky, ale i v jiných typech podnikání, jako jsou strojírenství, obchod, služby nebo e-commerce, kde západní trhy táhnou, protože poskytují obrovskou kupní sílu. Například sousední Německo, tam je 84 milionů spotřebitelů a spousta zajímavých firem.

Poohlíží se podnikatelé případně i mimo Evropu?
Vnímáme velký zájem i o zámořské trhy. Ve Spojených státech na tom má zásluhu zákon o snížení inflace a další legislativa, která poskytuje podporu podnikatelům, například v energetice. A vzrůstající celní bariéry vlastně nutí i české firmy přemýšlet, zda by pro ně nebylo výhodnější mít vlastní zastoupení přímo v USA. Každopádně vstup na zahraniční trh může firmám otevřít cestu k novým zákazníkům a posílit tak jejich konkurenceschopnost.

Na jaké výzvy nejčastěji expandující společnosti na nových trzích narážejí?
Zásadní je rozhodně mít dostatek informací o daném trhu a pochopit právní a daňové prostředí cílové země. Zjistit si dostatečně, kdo je regulátor, jaká platí pravidla a jaké jsou běžné postupy. U akvizic tamních společností je důležité nepodcenit due diligence. Doporučujeme proto vždy spolupracovat se zkušenými poradci a nepodléhat prvním dojmům. My pomáháme klientům s identifikací rizik a jejich zohledněním v transakci – například prostřednictvím úpravy ceny nebo smluvních záruk. Díky našim zahraničním zkušenostem máme ale navnímané také kulturní rozdíly a případné specifické požadavky konkrétního odvětví.

Jaké kulturní rozdíly mohou hrát roli?
Například ve zmiňovaném Německu je klíčové mít místní kontakty a být pro ně dobrým a spolehlivým partnerem. To sice platí pro každou zemi, ale pro Německo obzvlášť. I proto jsme loni otevřeli naše přímé zastoupení ve Frankfurtu, abychom byli blíže našim německým obchodním partnerům a umožnili jsme tak lépe českým podnikatelům rozšiřovat byznys tímto směrem. Vnímáme tady důležitost dlouhodobých vztahů založených na vzájemné důvěře. Němci tyto vztahy pěstují postupně a také si je prověřují.

Liší se nějak u jednotlivých firem strategie při realizaci akvizic?
Obvykle se setkáváme se dvěma přístupy. Některé firmy mají jasně definovaného cílového partnera, se kterým chtějí transakci realizovat. Jiné využívají služby poradců, jako jsme my v HAVEL & PARTNERS. V oblasti fúzí a akvizic a také corporate finance máme zkušený tým a prohloubili jsme i spolupráci s poradci z NEXIA ONE CORPORATE FINANCE. Díky našim mezinárodním kontaktům a u NEXIE díky členství v globální síti NEXIA International umíme tedy firmám pomoci komplexně – nejen s výběrem vhodného partnera, ale také s navigací

Foto: archiv AK HAVEL & PARTNERS

v právních a daňových specifikách cílové země. Klíčové je zajistit i vhodné financování a důkladně propočítat návratnost investice.

Jaké praktické důsledky tedy zpravidla musí společnosti vstupující na německý trh řešit?
Pokud chcete rozšířit svůj český byznys za hranice, je třeba v Německu buď zřídit organizační složku (Zweigniederlassung; i ta se zapisuje do německého obchodního rejstříku), nebo založit novou právní entitu. Pro novou právní entitu přicházejí v úvahu typicky společnost s ručením omezeným (GmbH s minimálním základním kapitálem 25 tisíc eur), nebo akciová společnost (AG s minimálním základním kapitálem 50 tisíc eur). Jak novou společnost, tak i Zweigniederlassung je nutné přihlásit u finančního úřadu k příslušným daním, typicky k dani z příjmů (Gewerbesteuer) a k DPH (Umsatzsteuer), a získat příslušné daňové registrační číslo. Zaměstnance je pak nutné registrovat u pojišťovny a na úřadu práce.

Jaké příležitosti pro české a slovenské podnikatele německý trh aktuálně nabízí?
Ačkoliv se německá ekonomika v současné době zadrhává, jde stále o jednu z největších ekonomik na světě a v každém případě největší v našem regionu. Stagnace v Německu zároveň znamená dostupnost celé řady distressed nemovitostí a společností. Německo nabízí i průmyslovou sílu a investice do inovací. A také zadrhávající se generační obměna v oblasti malých a středních podniků SME (Mittelstand) přináší mnoho příležitostí za často zajímavých podmínek.
Jak se němečtí podnikatelé s předáváním byznysu z generace na generaci vypořádávají?
Do Mittelstand se řadí více než tři miliony zpravidla tradičně rodinných společností. Majitele ročně změní přibližně 100 tisíc z nich. Aktuální vlastníci přitom musejí často hledat své nástupce mimo svou rodinu právě na M & A trhu. Důvodem je mimo jiné i stále menší ochota mladší generace zapojit se do rodinného podnikání. Tento trend ale nepostihl jen Německo a bude v příštích letech pokračovat. Nejde přitom zdaleka jen o tradiční výrobní sektor, ale například i o IT firmy.

V ideálním případě tedy předání byznysu nástupcům vypadá jak?
Předávání rodinných firem vyžaduje pečlivou přípravu. Z právního hlediska je klíčové správně nastavit smluvní dokumentaci, která upraví převod podílů či akcií, zajistí kontinuitu vedení a ochranu hodnoty firmy. Jako právníci nemůžeme nikdy pominout ani osobní vztahy v rámci rodiny, protože i ty jsou klíčové a hrají ve výsledném uspořádání zásadní roli. Důležité je ošetřit otázku majetkového vypořádání mezi rodinnými příslušníky, aby nedocházelo k budoucím sporům. ■

Václav Stýhal

Foto: archiv AK Purkyt & Co.

Máme své zásady

Advokátní kancelář Purkyt & Co. patří spíše mezi menší právní kanceláře. I proto zde najdete výrazně osobnější přístup ke klientům, než je v advokacii zvykem. Její zakladatel JUDr. Martin Purkyt se zapsal do povědomí širší veřejnosti mimo jiné tím, že u Ústavního soudu dosáhl zrušení takzvané restituční tečky.

Co je podle vás v advokacii nejdůležitější?
Tím úplně nejdůležitějším je vzájemná důvěra mezi advokátem a klientem. Naše kancelář proto klade velký důraz na diskrétnost a loajalitu. Z toho důvodu také odmítáme nové klienty, jejichž zastupování by bylo ve střetu se zájmy našich stávajících klientů.

A není to samozřejmost?
U nás ano. Pro nás je to otázka principiální. Musíme zvažovat ve všech souvislostech, co naší kanceláři přinese zastupování nového případu. Chcete-li, pak finanční aspekt není pro nás jediným kritériem. Teprve na základě důvěry a loajality lze poskytovat skutečně profesionální služby. Zkrátka, abych to shrnul: Máme své portfolio klientů a máme i své zásady. Dlouhodobá spolupráce je prioritou.

Takže vzájemná důvěra je základ…
Určitě. Když přijde klient s problémem, nechce poslouchat právní eseje a číst rešerše, ale chce, abychom ho vyslechli a analyzovali jeho případ. Pak můžeme navrhnout další postup. Náš cíl je vyhrát spor pro klienta nebo poskytnout jinou službu, která má pro něj jednoznačný finanční efekt. Jak už jsem řekl, naším cílem není fakturovat právní služby, když jsme přesvědčeni, že takové náklady jsou nehospodárné pro klienta, ale budovat vztah s klientem, aby se k nám vracel.

Takže opravdu někdy radíte klientům, aby se nesoudili?
Ano. K cíli totiž mohou vést různé cesty. A ten cíl může být odvislý od různých postupů, často jiných, než se klient původně domníval. Třeba pokud vám někdo dluží peníze, není cílem podat na něj žalobu, ale získat dlužnou částku. A to jde i bez soudu.

Jakým způsobem?
Třeba mediací. Mediace je i jedna z právních oblastí, na kterou se naše advokátní kancelář zaměřuje. Vnímáme ji jako opravdu důležitou, protože mnohé spory jsou především výsledkem špatné či nedostatečné komunikace a vzájemného nepochopení. A mediace nabízí prostor pro domluvu a mimosoudní řešení problému. Mnohé situace, které jsem v praxi poznal, mohou mít kořeny hluboko v historii. Pak je nezbytné to vykomunikovat a advokát – mediátor může klientovi pomoci porozumět stanovisku druhé strany, pochopit, oč jde, a zjistit, jestli vůbec existuje nějaký průsečík zájmů. A může předestřít stranám možnosti. Ne akademicky, ne právnicky, ale lidsky, aby to bylo pro klienta jasné a srozumitelné, aby to prostě pochopil.

V čem je výhoda mediace?
Víte, není nic jednoduššího, než říci klientovi: „Pošleme předžalobní výzvu a pak podáme žalobu.“ Ale žalobou to teprve začíná. Je to obvykle na delší dobu a po celý ten čas klient nebude mít problém vyřešený, a navíc bude platit náklady na vedení sporu. A ani jedno si často nemůže dovolit. Navíc třeba u developerských projektů každé prodlení přináší ztrátu. A to se týká i dalších oblastí byznysu. I proto jsme zastánci toho, že pokud je možné se setkat, vysvětlit si, v čem spočívají problémy a proč vznikly, a najít styčné body obou stran, je to lepší, jednodušší a rychlejší. Ale samozřejmě, pokud se někdo nechce dohodnout a chce jen škodit, pak se nedomluvíte. Ale v takovém případě vše velice důkladně analyzujeme a nastavíme takový postup a strategii, abychom vyhráli. Musíme být minimálně vždy o jeden krok před protistranou a musíme vědět, co kdy druhá strana udělá, a dopředu mít připravenu naši reakci.

Ta výhoda je tedy hlavně v rychlosti?
Ano. To souvisí i s přetížeností našich soudů. Ale ony nemohou být efektivnější, protože jsou zahlceny spoustou agendy. U nás je totiž strašně laciné se soudit, a tak to dělá skoro každý. Řešením by bylo i navýšení soudních poplatků. Justice by získala více peněz na zajištění svého fungování. Zároveň by odpadla spousta šikanózních a zbytečných žalob, třeba u developerských projektů.

DEVELOPEŘI NEJEN V PRAZE MAJÍ NAKOUPENÉ POZEMKY, KDE BY SE DALO STAVĚT, ALE PROBLÉM JE V DÉLCE POVOLOVACÍCH ŘÍZENÍ. KDYŽ TO SROVNÁTE S JINÝMI EVROPSKÝMI METROPOLEMI, JE TO NAPROSTO TRISTNÍ.

Foto: archiv AK Purkyt & Co.

Tým advokátní kanceláře Purkyt & Co.

To je oblast, na kterou se zaměřujete, že?
Dokonce jedna z hlavních oblastí našich služeb. Zastupujeme často firmy a investory, kteří v době covidu začali kupovat investiční nemovitosti. Klientům pomáháme s analýzou potenciálu pozemků.

Co všechno dokážete u developerských projektů zajistit?
Pokud přijde klient, který má stavební pozemek i konkrétní představu, pak je to spolupráce na bázi důkladné právní přípravy projektu a důsledná komunikace s klientem. První fází je cesta k vydání stavebního povolení. Tato práce je spojená s podrobnou analýzou v rámci spolupráce s našimi partnerskými firmami. Hledáme vždy možné problémy a dopředu se na ně připravujeme. Dalším krokem jsou práce po vydání stavebního povolení. Účastníky stavebního povolení totiž bývají často subjekty, které podávají šikanózní námitky a neúměrně prodlužují nabytí právní moci stavebního povolení. Díky tomu, že jsme i mediační kancelář, chceme co nejdříve pozitivní výsledek pro klienty, aby mohli stavět. Tam, kde jsou námitky účastníků oprávněné, hledáme rozumné řešení. Důležitá je komunikace. Pokud jde ale o šikanózní jednání, máme zkušenosti a víme, jak postupovat. Zde záleží vždy na detailech konkrétního projektu, ale mohu říci, že nás to skutečně baví.

Říká se, že u nás jsou developerské projekty během na dlouhou trať...
To je pravda. Neustále bojujeme se zpackanou digitalizací stavebního řízení. To bylo fatální pochybení. Ale těch faktorů je více. Navíc se změnily i kompetence úřadů. Do toho ještě přišla novelizace zákona o DPH týkající se mimo jiné i stavebních pozemků. V České republice se na základě mnoha faktorů nestaví v takovém rozsahu, jak by se stavět mohlo a mělo.

Je ta situace opravdu tak špatná, jak se říká?
To mohu z pohledu našich klientů potvrdit. Developeři nejen v Praze mají nakoupené pozemky, kde by se dalo stavět, ale problém je v délce povolovacích řízení. Když to srovnáte s jinými evropskými metropolemi, je to naprosto tristní. Když nemáte jistotu, jak dlouho vůbec povolovací řízení potrvá nebo jak se bude vyvíjet daňová zátěž a legislativní regulace, nemůžete dělat jasnou kalkulaci projektu a jeho návratnosti. Když podnikáte, investujete, nesete vždy riziko, ale musíte mít nějaké časové milníky, o které se můžete opřít a stavět na nich podnikatelský záměr. A pokud tu jistotu nemáte, firma odejde jinam. A to znamená, že také jinde zaplatí daně. Ten odliv firem, i českých, do ciziny je kvůli administrativní zátěži znatelný.

Tím se dostáváme i k vaší další specializaci, kterou je byznysové právo.
To je služba, po které je teď největší poptávka. Souvisí to asi i s generační výměnou v českém byznyse. Obracejí se na nás podnikatelé, kteří po roce 1989 vybudovali úspěšné firmy, které chtějí předat nástupcům či je prodat. Zároveň si ale chtějí své peníze i právě užít, odjet třeba na delší dobu do ciziny a mít jistotu, že fir-

ma bude fungovat a vydělávat. Vždyť mnoho z nich za posledních 30 let prakticky nemělo dovolenou, a když, tak na ní stejně jen zvedali telefony.

Co pro takové lidi můžete udělat?
Naše advokátní kancelář má bohaté zkušenosti se správou majetku, včetně firem. My pak na základě pověření můžeme dávat doporučení vedení společnosti. S tím souvisí i vyšší poptávka po zakládání svěřenských a nadačních fondů. To jsou velice důležité instituty, zejména u klientů, kteří vybudovali úspěšné firmy. Záleží jim na budoucím rozvoji firmy. Tyto formy vložení majetku do fondů mají své zákonné postupy a slouží k tomu, aby bylo jasně dáno, jak bude majetek spravován. Podnikatel musí být pořád ve střehu, mění se legislativa, zvětšuje se administrativní zátěž. I podnikání v advokacii se změnilo a my na to musíme reagovat.

Takže pomáháte firmám řešit i administrativu?
Ano, dáváme například doporučení také ohledně daňových změn v souvislosti se změnami zákonů. Právní služby v ekonomické oblasti jsou totiž úzce spojeny i s daňovým poradenstvím. A my tu službu dodáváme komplexně. Samozřejmě, ne vše dokáže pokrýt naše právní kancelář, ale máme subdodavatelské firmy, například daňové poradce. Ti zajistí, aby firma měla vše v pořádku a předešla tak problémům. My za ni sledujeme aktuální legislativu i judikaturu. I o tyto služby dnes mají naši klienti velký zájem. Takže abych to shrnul: správa majetku, byznysové právo, svěřenské a nadační fondy, to je oblast, které se věnujeme komplexně.

Specializujete se ještě na něco dalšího?
Důležitou součástí naší agendy jsou ještě takzvané litigační spory. To jsou poměrně složité záležitosti, táhnoucí se často dlouhá léta. Typicky jsou to spory mezi společníky obchodních korporací nebo spoluvlastníky nemovitostí. Tam přistupujeme k analytickému vyhodnocení právní situace a snažíme se navrhnout možné postupy řešení. Musíme být zase vlastně vždycky alespoň o krok napřed, předjímat, jaký právní krok by k čemu vedl a jak bychom na to potom reagovali. Díky tomu můžeme odhadnout, jak se bude spor vyvíjet. A pokud jedna ze stran zjistí, že se soudní spor nebude vyvíjet v její prospěch a prohra pro ni znamená velké náklady, můžeme přistoupit k dohodě. Dohoda vždy znamená také to, že ustoupí i strana, která je ve výhodě. I pro ni totiž bývá obvykle rychlé vyřešení sporu výhodné. Musím říci, že i litigační spory jsou často velmi zajímavá práce.

U Ústavního soudu jste dosáhl zrušení takzvané restituční tečky. Proč jste se v této věci angažoval?
Tuto oblast vlastně řeším již od roku 2003, kdy naše rodina ztratila majetek, kterou jí ukradl komunistický režim. Tehdy, jako advokátní koncipient, jsem si ani nepomyslel, že v právním státě je možné, aby po tak dlouhou dobu nebyly tyto křivdy vypořádány. Ale opak je pravdou, a pozor – ani dnes to není vyřešené! Proto musí naše kancelář neustále bojovat se státem, zejména soudní cestou bojovat za práva našich klientů i na půdě Ústavního soudu České republiky, a jsem rád, že úspěšně. Řada našich klientů jsou často restituenti zemědělské půdy, které zastupujeme u soudů. Už v roce 2009 jsme dosáhli toho, že oprávněná osoba, tedy restituent, si mohl vybrat náhradní pozemky a měl právo na soudní ochranu, a to právně v důsledku pochybení státu s vypořádáním restitučních nároků. No a v roce 2018 pak naše kancelář zastupovala 18 senátorů, kteří podali na ukončení restitucí stížnost k Ústavnímu soudu, a ten ji zrušil. Tehdy jsme v podstatě zachránili cca 46 000 restitucí v České republice a byl to obrovský úspěch a musím skutečně smeknout a poděkovat senátorům, kteří se na tomto rozhodnutí podíleli. A samozřejmě i spolupracujícím advokátům. Aktuálně jsme na začátku letošního roku dosáhli dalšího významného vyhlášení nálezu Ústavního soudu, podle něhož se restituční nároky vůbec nepromlčují a nezanikají. Zde chci velice poděkovat kolegovi v naší kanceláři magistru Jakubu Tomkovi, který se významnou měrou zasloužil o tento úžasný výsledek. Práce v této oblasti je pro mne vlastně takovým nekonečným koníčkem, dělám to rád a pořád hledám nové a nové cesty, aby se našim klientům vypořádaly majetkové křivdy z minulosti.

Zdá se, že otázka restitucí je pro vás velmi důležitá…
Ano. Já vnímám jako obrovskou ostudu České republiky, že za 35 let od revoluce se nebyla schopna vypořádat s navrácením majetku a nápravou křivd komunistického režimu. V tom demokratický stát naprosto selhal, až musel zasáhnout opakovaně i Ústavní soud a Nejvyšší soud České republiky. Státní pozemkový úřad není ochoten vytvořit legislativu, která by se dokázala vypořádat jednou provždy s nápravou křivd. Ale ono to má i druhou stranu. Tím, že není schopen udělat funkční legislativu a novelizaci zákona o půdě, narůstá dluh státu vůči oprávněným osobám. Restituce měla v roce 1990 nějakou hodnotu, ale tím, že dochází k prodlení, musí stát oprávněným osobám na základě pravomocných rozsudků platit za prodlení i na úrocích čím dál víc, což má vliv na rozpočet státu. A k tomu stát musí uhradit náklady soudních řízení, která pravidelně prohrává. Jsou to někdy nemalé částky, které budou mít dopad na rozpočet Ministerstva zemědělství. Někdy vnímáme na soudech, že sami soudci nechápou, proč se stát s restituenty nedohodne a utrácí zbytečně peníze.

Čím je tato situace způsobena?
Je to hlavně liknavý přístup Státního pozemkového fondu a neochota udělat jasnou a jednoduchou legislativu. Protože stát by musel oprávněným osobám platit. Ale vezměte si, že v roce 2018, kdy jsme dosáhli zrušení restituční tečky, bylo ještě asi 46 000 oprávněných osob. To je obrovské množství lidí, kterým stát něco dluží. Pokud by se zákon novelizoval, muselo by se jim všechno vyplatit. A tak se tato problematika neustále raději odsouvá. Jenže to znamená zvyšování nákladů, kterým stát stejně neuteče. Restituční nároky se totiž samozřejmě dědí. A jsme tu my, kteří budeme bojovat až do konce. ■

Jakub Jukl

VNÍMÁM JAKO OBROVSKOU OSTUDU ČESKÉ REPUBLIKY, ŽE ZA 35 LET OD REVOLUCE SE NEBYLA SCHOPNA VYPOŘÁDAT S NAVRÁCENÍM MAJETKU A NÁPRAVOU KŘIVD KOMUNISTICKÉHO REŽIMU.

Strategie ochrany duševního vlastnictví jako investice

Duševní vlastnictví jsou nehmotné výsledky lidské tvůrčí činnosti, které jsou užitečné a mají zpravidla ekonomický potenciál. Zahrnují mimo jiné také obchodní značky pro zboží a služby (ochranné známky), vnější úpravu výrobků (průmyslové vzory), průmyslově využitelná nová technická řešení (vynálezy a užitné vzory), ale také umělecká a literární díla (autorská díla), kam se řadí také počítačové programy.

JUDr. Jakub Vozáb, Ph.D.

Duševní vlastnictví je klíčové pro tvorbu firemní identity a ochranu pozice na trhu, proto je také často terčem útoků ze strany konkurentů, kteří se snaží ho napodobit, vytěžit, klamat zákazníky a získat tak neoprávněnou výhodu. V současném digitálním světě je právní ochrana výsledků lidské tvůrčí činnosti prostřednictvím formálního zápisu v příslušném rejstříku prakticky nevyhnutelná.

Statistiky ukazují, že správná strategie ochrany duševního vlastnictví přináší vyšší ekonomický prospěch a také vyšší hodnotu firmy. Obecně se uvádí, že firmy s proaktivním přístupem k ochraně duševního vlastnictví se podílejí na tvorbě až 45 % HDP Evropské unie a představují až 39 % celkové evropské zaměstnanosti.[1] Přímo v České republice se potom jedná o podíl na HDP ve výši 54 % a tvorbu více než 36 % všech pracovních míst. Zároveň potom nejnovější studie z ledna 2025 ukazují, že firmy využívající formální ochrany práv duševního vlastnictví vydělávají v průměru o 24 % více na jednoho zaměstnance a také vyplácejí v průměru o 22 % vyšší mzdy než ty ostatní.[2]

Ochrana duševního vlastnictví jako investice

Je důležité vědět, že pokud podceníte ochranu značky, tvaru produktu, sloganu nebo nového řešení nějakého technického problému a konkurence toho zneužije, tak návrat do „původního stavu" nemusí už být možný v plném rozsahu. Často se stává, že konkurence urve část výhod a v nějakém rozsahu obhájí svoji neprávem získanou pozici díky důkazní nouzi, kdy se nepodaří vše přesvědčivě doložit. Je tedy možné, že v takovém případě se budete muset smířit s trvalými komplikacemi, které takový výsledek přinese.

I když se podaří zcela uspět a nakonec obhájit nedostatečně chráněné duševní vlastnictví, tak náklady budou mnohonásobně převyšovat to, co byste zaplatili za včasnou ochranu v podobě formální registrace ochranné známky, průmyslového vzoru, vynálezu nebo užitného vzoru.

Dále je také třeba zmínit, že spory týkající se duševního vlastnictví trvají často 4 a více let. Jedná se o komplikované případy zpravidla složené z více řízení jednak u registrujících úřadů s pravomocí rozhodovat spory o práva duševního vlastnictví, jako je např. Úřad průmyslového vlastnictví (ÚPV) v České republice nebo Úřad Evropské unie pro duševní vlastnictví (EUIPO), a jednak u příslušných soudů. Ze zkušenosti víme, že jenom průměrná délka řízení u ÚPV ohledně námitek proti zápisu nebo určení neplatnosti ochranné známky nebo ohledně výmazu průmyslového vzoru nebo užitného vzoru je 2 roky. Soudy potom často čekají na výsledek a pokračují v projednání žalob až po konečném rozhodnutí úřadů.

Ochrana duševního vlastnictví firmy je tedy především investice do budoucna, a to nejenom z hlediska finančních nákladů, ale také z hlediska času a zajištění právní jistoty potřebné pro rozvoj firmy.

Strategie ochrany duševního vlastnictví

I když jste třeba jen malá firma, vždy je nutné vše pečlivě promyslet. Jinak řečeno není zápis jako zápis.

Je pravda, že docílit zápisu např. ochranné známky dokážete s pomocí různých rad na internetu sami. Jiná věc ale je, nakolik půjde o kvalitní zápis, a tedy reálnou ochranu duševního vlastnictví vaší firmy a nakolik spíše o ztrátu času, promeškání příležitostí a v neposlední řadě vyhozené peníze za správní poplatky. Bohužel se často stává, že klienti za námi přijdou s problémem s konkurencí a diví se, že jimi registrovaná ochranná známka nebo průmyslový vzor nepomáhá.

Větší firmy by potom měly uvažovat o systematické ochraně duševního vlastnictví založené na promyšlené strategii, a to nejen z hlediska registrace různých práv duševního vlastnictví, ale také třeba z hlediska nastavení obsahu a archivace firemních dokumentů. Jsou totiž situace, kdy výsledek sporu s konkurencí může záviset na takových maličkostech, jako zda má firma archivované podklady pro tisk firemních publikací, vizitek, katalogů, nebo objednávky zhotovení grafických návrhů loga apod., které obsahují datum vytvoření takových materiálů. ■

Jakub Vozáb

VOZÁB & Co.
Law / Tax & Accounting

Zdroje informací

[1] European Centre for International Political Economy (ECIPE), The Benefits of Intellectual Property Rights in EU Free Trade Agreements, leden 2022

https://ecipe.org/publications/iprs-in-eu-ftas/

[2] Evropský patentový úřad (EPO) a Úřad Evropské unie pro duševní vlastnictví (EUIPO), Zpráva o analýze na úrovni odvětví - Odvětví intenzivně využívající práva duševního vlastnictví a ekonomická výkonnost v Evropské unii, leden 2025

https://link.epo.org/web/publications/studies/en-ipr-performance-study.pdf

VOZÁB & Co.
Law / Tax & Accounting

ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

ŘEŠENÍ PRO ČESKÝ A SLOVENSKÝ TRH NA JEDNOM MÍSTĚ

>> KOMPLEXNÍ PRÁVNÍ SLUŽBY PRO FIRMY <<

>> VÍCE NEŽ 20 LET ZKUŠENOSTÍ <<

>> OVĚŘENÉ REFERENCE <<

Pracovní právo v roce 2025

V minulém roce prošlo pracovní právo změnami spojenými s konsolidačním balíčkem, některé z nich však byly zrušeny dříve, než nabyly účinnosti. Nový rok přinesl další změny a blíží se přijetí flexibilní novely Zákoníku práce (dále jen „ZP“).

PADĚRA & PARTNEŘI
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Co přinese flexinovela

Mezi hlavními změnami se očekává například zavedení nové maximální délky zkušební doby – čtyři měsíce pro běžné zaměstnance a až osm měsíců pro vedoucí pracovníky. Další chystanou změnou bude počátek plynutí výpovědní doby, která nově začne běžet okamžikem doručení výpovědi.

K nejzajímavějším novinkám, které jsou účinné již od 1. ledna tohoto roku, patří zejména možnost rozvržení pracovní doby zaměstnancem dle § 87a ZP. Zaměstnanci si mohou samostatně rozvrhovat pracovní dobu na základě písemné dohody se zaměstnavatelem. Možnost není omezena místem výkonu práce, tedy netýká se jen práce z domova, ale lze ji sjednat i se zaměstnancem na pracovišti, největší přínos však zajisté přinese zejména u profesí v oblasti IT, kde je flexibilita klíčová. Programátor tak může mít smluvený pracovní úvazek 40 hodin týdně, ale sám si po dohodě se zaměstnavatelem určí, kdy je odpracuje. Pokud se mu lépe pracuje v noci, může si rozvrhnout pracovní dobu například od 18:00 do 2:00 ráno. Tuto písemnou dohodu může jak zaměstnavatel, tak zaměstnanec vypovědět bez udání důvodu s 15denní výpovědní dobou.

Zvýšení limitů pro nepeněžní benefity

Další zajímavou novinkou, zejména pro zaměstnance, je zvýšení limitů pro nepeněžní benefity, které jsou osvobozené od odvodů a daní. Současně byl zaveden nový samostatný limit pro zdravotní benefity až do výše 46 557 Kč za zdaňovací období.
Po sérii pokusů a omylů v předchozích úpravách je další novinkou změna rozhodného příjmu pro účast na sociálním a zdravotním pojištění při práci na dohodu o provedení práce (dále jen „DPP“). Tento příjem se nyní stanovuje jako 25 % průměrné mzdy, což pro rok 2025 činí 11 500 Kč po zaokrouhlení. Oproti dřívějšímu limitu 10 000 Kč je to pro zaměstnance dobrá zpráva, nicméně menším „chytákem“ je, že zaměstnavatel může vyplatit částku maximálně 11 499 Kč, aniž by vznikla povinnost platit odvody. Novela režimu oznámených dohod, která byla zavedena teprve loni, byla zrušena dříve, než nabyla účinnosti. Zaměstnavatelům nadále zůstává povinnost registrovat své zaměstnance pracující na DPP a každý měsíc hlásit jejich mzdu správě sociálního zabezpečení.

Očekávaná flexinovela

Kolem poloviny roku nás čeká další novela ZP, jejímž cílem je především zvýšit flexibilitu na trhu práce. Tento návrh změn již prošel druhým čtením v Poslanecké sněmovně. Mezi hlavními změnami se očekává například zavedení nové maximální délky zkušební doby, čtyři měsíce pro běžné zaměstnance a až osm měsíců pro vedoucí pracovníky.
Další chystanou změnou bude počátek plynutí výpovědní doby, která nyní začne běžet okamžikem doručení výpovědi, nikoliv až počátkem měsíce následujícího, jako tomu je doteď. U výpovědí podle § 52 písm. f) až g) ZP, tedy zejména při porušení povinností zaměstnancem, se výpovědní doba nově zkrátí na jeden měsíc. Zaměstnavatelé by tak měli zvážit úpravu stávajících smluv, které často stanovují dvouměsíční výpovědní dobu. Pro lepší ilustraci – při výpovědi z těchto důvodů doručené 1. března skončí pracovní poměr již 1. dubna, namísto 31. května, jako tomu je za současné právní úpravy.
Novinkou také bude možnost vyplácet mzdu v cizí měně zaměstnancům, u kterých je přítomen cizí prvek. Dále bude umožněno, aby zaměstnanci na rodičovské dovolené vykonávali práci na DPP či DPČ, a to pouze v případě, že půjde o stejný druh práce jako v původním pracovním poměru. Zaměstnanci na rodičovské dovolené, kteří se vrátí před druhými narozeninami dítěte, budou mít také právo na návrat na původní pracovní místo, což dosud platilo při návratu pouze po mateřské dovolené. ■

Daniel Hovorka, AK PADĚRA & PARTNEŘI

DYKENO by KORUS

⚠ UPOZORNĚNÍ: Motor Defender není olej a neslouží jako náhrada oleje!

Bezprecedentní ochrana pro nepřetržitý výkon na každé cestě.

Více informací o produktu

DODAVATEL: KORUS EU a.s., Masarykova 1247/164, Ústí nad Labem 1, 40001, Česká republika, T: +420411135111. Vyrobeno v EU.

247-K10

TOP QUALITY
TESTOVÁNO ODBORNÍKY

MOTOR DEFENDER

Motor Defender renovuje, chrání a udržuje kovové povrchy v motorech a dalších kovových součástech vozidel. Naváže se na kov a vytvoří ochranný mikrofilm. Vydrží maximální mechanické zatížení a odolává vysokým teplotám. Jednoduše se aplikuje do olejové náplně motorů a dalších mechanizmů vozidel. Nezpůsobuje dekarbonizaci.

BENEFITY

- SNIŽUJE HLUČNOST
- ZAMEZÍ KOROZI
- VYPUZUJE VLHKOST
- ZABRAŇUJE USAZOVÁNÍ KARBONU
- CHRÁNÍ PŘI STUDENÉM STARTU

až **90%** SNÍŽENÍ TŘENÍ KOVU NA KOV

± **9%** SNÍŽENÍ SPOTŘEBY PALIVA

až **45%** PRODLOUŽENÍ ŽIVOTNOSTI DÍLŮ

DYKENODEFENDER.CZ

PRO MAXIMÁLNÍ VÝKON A ŽIVOTNOST MOTORU

Neobsahuje složky, které mohou poškodit motor:
PEVNÉ ČÁSTICE | TEFLON | CHLOR | SILIKON | ROZPOUŠTĚDLA

Když stavět dům, tak pořádně

S pálenými cihlami Porotherm a střešními taškami Tondach postavíte zdravý dům, ve kterém se bude žít komfortně a bezpečně nám i našim dětem. Pořádný dům od wienerbergeru vydrží po generace a odolá rozmarům počasí i výkyvům nálad.

ŘEŠENÍ PRO CIHELNÉ ZDIVO A ŠIKMÉ STŘECHY

Porotherm Tondach

Při využití programu
e4 dům
navíc získáte maximální podporu, odborné poradenství i ověřené stavební materiály.

wienerberger.cz

wienerberger