

WEALTH

MAGAZÍN

Report

NEJVĚTŠÍ PŘEHLED
POSKYTOVATELŮ
PRÁVNÍCH SLUŽEB
VÍCEGENERAČNÍM
RODINÁM V ČR

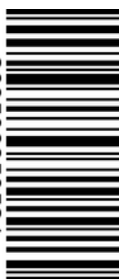
2024

OBSAH MAGAZÍNU

Profily vybraných společností
s kontakty a přehledem právních
služeb pro vícegenerační rodiny.
Rozhovory s osobnostmi.

REJSTŘÍK

Jmenný rejstřík 154
poskytovatelů právních
služeb vícegeneračním
rodinám v ČR



269506850524



OBSAH

Editorial	3
Excelia	4
Glatzova & Co.	8
Holubová advokáti	12
KLB Legal	15
Mavericks Legal	19
One Family Office	21
Peterka Partners	24
Radeals	28
SAMAK	32
REJSTŘÍK	35

Editorial

Postupně vcházíme do doby, kdy se i v České republice formují vícegenerační rodiny, tedy rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění (rodinné firmy a jiné podnikatelské rodiny, investorské rodiny, šlechtické rody...). Velkou výzvou je pro ně řešení otázky, jak zachovat rodinné bohatství pro příští generace.

Pojmem bohatství však nemáme na mysli pouze majetek, ale i sociální, intelektuální, rodinný kapitál a sdílený odkaz. Celý proces pro vytvoření úspěšné strategie správy a zachování rodinného bohatství je tak velmi komplikovaný a měl by být veden za účasti specializovaných poradců z Family Office a dalších odborníků, jako jsou právní, investiční nebo daňoví poradci, kteří vám poskytnou své služby a rady v jejich specializaci.

Proto jsme se v nejnovějším vydání Wealth Magazín - Report zaměřili na elektronický přehled poskytovatelů právních služeb vícegeneračním rodinám v ČR, jež pomohou i vám se správou, předáním a zachováním vašeho rodinného bohatství.

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

přejeme vám příjemné čtení.

Eva Ulrichová

Eva Ulrichová
Šéfredaktorka



EXCELIA

L E G A L

KONTAKT

TEL: +420 608 020 978

E-MAIL: office@excelialegal.cz

WEB: www.excelialegal.cz



Milan Sivý
řídící partner

Excelia

Vaše vize a naše integrita a expertíza znamenají společný úspěch.

Excelia Legal je novou butikovou advokátní kanceláří, jejíž tým je tvořen právními experty s bohatými zkušenostmi v oblasti banking & finance a bankovní regulace s přesahem do dalších právních služeb. O právní expertíze advokátní kanceláře, zkušenostech i jejích klientech jsme si povídali s managing partnerem Milanem Sivým.

Působíte na pozici managing partnera v advokátní kanceláři Excelia Legal. Co Vás k této pozici přivedlo?

Posledních více než 15 let jsem působil v různých předních mezinárodních a českých advokátních kancelářích. Když jsem byl osloven s nabídkou na přestup do Excelia Legal, tato

příležitost mě velice oslovila. Velmi mě zaujala zejména vize této kanceláře, která má ambice poskytovat klientům špičkové právní služby odpovídající mezinárodním standardům výkonu advokacie. Věřím, že k naplnění této vize můžu mými zkušenostmi přispět. Zároveň, možnost podílet se na rozvoji a řízení nové a ambiciózní kanceláře, jakou Excelia Legal určitě je, pro mě bylo a je zajímavou výzvou.

Co si konkrétně představit pod oblastí banking & finance?

Primárně se v našem případě jedná o úvěrovou agendu. Není tajemstvím, že mezi naše hlavní klienty v současnosti patří zejména nejmenovaná česká banka, které právně asistujeme mimo jiné

s přípravou a vyjednáváním smluvní úvěrové dokumentace pro korporátní klienty. V této oblasti máme bohaté zkušenosti, a to jak s úvěrovými smlouvami samotnými, tak i ve vztahu k veškeré související zajišťovací a další dokumentaci. Nemyslím tím však smlouvy ke klasickému spotřebitelskému úvěru, ale spíše komplexnější smluvní dokumentace týkající se financování byznysu, a to často v oblasti real estate anebo developmentu. Tedy pokud například klienti zvažují financování rodinného podnikání prostřednictvím úvěrového financování, v této oblasti máme špičkovou expertízu.

naložit s vybudovaným majetkem. Předat firmu další generaci? A pokud ano, komu přesně, jakým způsobem a kdy? Nebo raději firmu prodat? Jak celý proces uskutečnit, aby byl výsledek úspěšný a efektivní? Kromě toho se klienti často zajímají o strukturování osobního majetku například i v návaznosti na právní služby v rámci M&A procesu. Zpravidla po úspěšném prodeji firmy zvažují, jak nejlépe se svým majetkem naložit a zajistit jeho řádné a efektivní předání dalším generacím.

V neposlední řadě může být impulzem pro tyto úvahy i aktuální změna daňových předpisů, kdy



Absolvoval jste mnoho vzdělávacích programů od M&A kurzů po vzdělávání v oblasti svěřenských fondů. Jak můžete pomoci vícegeneračním rodinám se zachováním a správou jejich mezigeneračního majetku?

Prvním krokem je správně porozumět situaci, ve které se aktuálně konkrétní klient a jeho rodina nachází. Nyní je v České republice mnoho otců a matek zakladatelů, kteří v 90. letech založili svoji rodinnou firmu. Velká část z nich je přitom aktuálně v podobné věkové kategorii a dostávají se tak do doby, kdy uvažují nad tím, jak dál

kdy se od 1. ledna 2025 mění pravidla pro zdanění prodeje podílů a akcií v českých SRO-čkách a akciových společnostech.

V rámci těchto hledisek dokážeme vícegeneračním rodinám poskytnout právní služby na více úrovních. A to od počátečních úvah o požadovaném nastavení zvažovaného rodinného vehiklu po jeho implementaci a asistenci v rámci navazující správy majetku. Konkrétní nastavení je přitom vždy potřeba upravit na míru potřebám konkrétních klientů

a jejich rodin. S tímto jsem se vždy snažil klientům asistovat a pomoci zajistit úspěšný mezigenerační transfer s co nejnižšími náklady.

Obvykle přitom klienti zvažují využití různých forem rodinných struktur mezigeneračního plánování, ať již se jedná o svěřenské fondy, nadace nebo další struktury pro zajištění vícegeneračního plánování, strukturování a nakládání s majetkem v Česku i nadnárodně. Je proto vždy užitečné udržovat si povědomí o dění v této oblasti nejen v České republice ale i v dalších relevantních jurisdikcích.

Těší mě proto, že mám výsadu být jeden z mála lidí v České republice, kteří jsou řádnými členy organizace STEP. STEP, tedy Society of Trust and Estate Practitioners, je uznávaná mezinárodní profesní organizace sdružující právníky, účetní, daňové poradce, správce trustů, privátní bankéře a další profese, které pomáhají rodinám plánovat budoucnost. STEP aktuálně sdružuje více než 21.000 expertů v přibližně 100 zemích. Řádní členové STEP jsou mezinárodně uznávaní jako odborníci ve svém oboru s prokázanou kvalitou a zkušenostmi. Mít možnost obrátit se v případě potřeby na tyto kolegy proto považuji za značnou výhodu.

Které další oblasti v advokátní kanceláři pokrýváte?

Spektrum naší činnosti je pestřejší. Samozřejmě naši hlavní expertízou je oblast banking & finance, na čemž si zakládáme. Zde máme robustní a hluboké znalosti a disponujeme kolegy, již za sebou mají mezinárodní zkušenosti z renomovaných advokátních kanceláří v České republice i zahraničí. Kromě toho se zároveň intenzivně věnujeme smluvní agendě, korporátní agendě, oblasti duševního vlastnictví a další

navazující agendě. Já osobně se aktuálně zaměřuji primárně na poradenství v rámci smluvní agendy a samozřejmě strukturování majetku a M&A, o čemž jsme již mluvili.

Jaký je hlavní cíl advokátní kanceláře Excelia Legal?

Jak náš název napovídá, naším hlavním cílem je poskytovat klientům excelentní právní služby. Ambicí však není pokrýt všechny právní oblasti, ale spíše zaměřit se na vybrané agendy a v nich poskytovat špičkový právní servis. Například nemáme v plánu zaměřit se na trestní právo, ale spíše dále prohlubovat a rozvíjet expertízu v oblasti banking & finance, bankovní regulace, smluvní a korporátní agendy tak, abychom nadále poskytovali špičkový právní servis našim klientům. Zároveň aktuálně hledáme nové kolegy, kteří nám pomohou náš team rozšířit.



Co byste z právního hlediska poradil českým vícegeneračním rodinám?

Zejména to, aby s dostatečným předstihem strukturovaly rodinný majetek. Jen tak budou mít čas na to vše pořádně promyslet do detailu, diskutovat s členy rodiny a připravit efektivní

a hlavně úspěšnou strukturu pro mezigenerační transfer. Zároveň doporučuji využít služeb experta, který jim se vším pomůže. Je však potřeba najít takového poradce, který má expertizu právě v této oblasti a pomůže jim nejen s tvorbou struktury, ale i s jednotlivými úvahami v rámci právního, daňového i rodinného hlediska.

Určitě je důležité podívat se i na to, jak dlouho má daná struktura fungovat. Je to v rámci jedné generace nebo připravujete půdu pro dalších 20 generací? Chcete strukturu jen pro vaši konkrétní rodinu nebo s nějakým přesahem? To jsou všechno otázky, které je potřeba řešit. Dost často se stává, že lidé se plně zabývají jejich byznysem, ale už nevěnují tolik pozornosti přípravě mezigeneračního transferu. Nemoc, neočekávané zdravotní komplikace či nehoda se může stát komukoliv a kdykoliv, a vždy je lepší, pokud je na to rodina připravená, má nastavený mechanismus správy majetku, aby předešla zbytečným konfrontacím, problémům, sporům v rodině.

Milan Sívý

Milan Sívý je managing partnerem v advokátní kanceláři Excelia Legal. Ve své praxi se zaměřuje zejména na obchodní právo, fúze a akvizice, oblast kolektivního investování, správu majetku a banking & finance. Má rovněž bohaté zkušenosti s projekty v oblasti energetiky. Ve své praxi se podílel na poskytování komplexních právních služeb předním českým a zahraničním klientům, a to jak v souvislosti s projekty v České republice, tak i v jiných zemích. Je absolventem českých i zahraničních vzdělávacích programů se zaměřením na obchodní právo, oblast M&A, strukturování majetku a další oblasti. Jako jeden z mála expertů v České republice je řádným členem (full member) mezinárodní profesní organizace STEP (Society of Trust and Estate Practitioners).



EXCELIA
L E G A L

GLATZOVA & Co.

DEFINING EXCELLENCE
for 30 years

KONTAKT

TEL: +420 724 272 399

E-MAIL: Jan.Vesely@glatzova.com

WEB: www.glatzova.com



Jindřich Král
Partner

Glatzova & Co.

Sehraný tým profesionálů na vaší straně

Nezávislá advokátní kancelář Glatzová & Co. je na českém trhu už 30 let. Za tu dobu stále organicky roste a může se pochlubit nejen velkými znalostmi a zkušenostmi, ale i stabilitou a výjimečnou kvalitou. Jaké služby nabízí nejen movitým rodinám a rodinným firmám? To nám prozradili partneři Jindřich Král a Jan Veselý.

AK Glatzová je na českém trhu etablovanou advokátní kanceláří. V čem tkví tajemství jejího úspěchu?

JK: Právní služby náročným klientům poskytujeme už 30 let, stále sídlíme na stejném místě, stále rosteme a máme i pobočku v Bratislavě. Zakládáme si na tom, že jsme

samostatná a nezávislá advokátní kancelář s vlastní silnou kulturou. Já jsem se přidal před 22 lety a Honza je s námi zhruba 10 let. Celkově náš tým čítá cca 50 právníků, z toho 8 partnerů. Naše služby jsou full scope – pokrýváme vše v obchodním právu s výjimkou trestního práva.

Vladimíra Glatzová kancelář založila 1. dubna 1994. Může to znít trochu jako aprílový žert, ale ve skutečnosti to byla od prvního dne hlavně tvrdá práce. Kancelář historicky vyrostla na spolupráci s velkými mezinárodními kancelářemi, na M&A transakcích, velkých privatizačních projektech a korporátních investorech ze zahraničí. Od té doby se hodně

změnilo. Naši lokální klienti vyrostli a stávají se z nich investoři, postupně se mění naše portfolio a vedle velkých zahraničních korporací máme stále více lokálních klientů.

Historicky jsme se na rodinné společnosti specificky nezaměřovali, ale vztahy s klienty máme silné a dlouhodobé, což právě tomuto segmentu trhu svědčí. Proto máme čím dál větší přesah i do rodinného práva. Nejde o primárně poskytovanou službu, ale pokud pro danou rodinu řešíme i jiné právní záležitosti, nabízíme komplexní službu.

Důvodů našeho úspěchu je více – jednak máme kvalitní tým. Při náboru kolegů jsme vybíráví a chceme nejen špičkové právníky, ale i kolegy, kteří mezi nás osobnostně zapadnou a budou sdílet naše hodnoty. Proto je u nás více než polovina lidí přes 5 let a více než třetina přes 10 let. Zároveň spojujeme praktický přístup se



silným akademickým zázemím, které u nás ztělesňují Petr Čech a Jan Flídr, kteří také vyučují obchodní právo na právnické fakultě UK.

Udržujeme silné a trvající vztahy nejen mezi sebou, ale také s klienty. Samozřejmě se věnujeme i jednorázovým transakčním případům, ale pro nás je typické, že si hlídáme a opečováváme své klienty a zakládáme si na dlouhodobosti spolupráce. Naši klienti to umí ocenit. Často u nás tedy firmy zůstávají i v případě, že změní vlastníka. Důvody jsou právě důvěra, dlouhodobý kontakt, vzhled a chápání potřeb klienta.

Své služby nabízíte i movitým rodinám a rodinným firmám. Co je na této oblasti nejnáročnější?

JV: Vždy je zásadní si uvědomit, koho zastupujete, od koho dostáváte instrukce nebo či hodnoty přijímáte a podle toho si spolupráci nastavit. V rodinách mají navíc tyto záležitosti úplně jiný rozměr než ve firmách a častěji si pokládáte otázky: Jakého člena zastupujete? Kdy se dostáváte do konfliktu? O to důležitější je celou situaci správně navnímat a vědět, koho se to může dotknout. Musíte si tedy udržet správnou míru angažovanosti a snažit se, aby nedocházelo ke střetům.

V posledních letech je v Česku velkým tématem předávání rodinných firem. Vnímáte nárůst zájmu o tuto oblast? Promítá se to i do vaší práce?

JK: Ano, jsou to známá fakta a dělají to všichni včetně nás. Já konkrétně nastavuji holdingové struktury tak, aby se vytvořily správné podmínky pro předání. V rámci toho využíváme i svěrenské nebo nadační fondy. Honza zase nastupuje v případě, kdy se vhodný

nástupce nenajde a padne rozhodnutí firmu prodat. Nezužoval bych to ale jen na nástupnictví. Jde o komplexní služby pro podnikatelskou skupinu propojenou rodinným poutem, není to jen o jednorázovém předání z generace na generaci, souvisejících služeb poskytujeme daleko víc, spíš se jedná o dlouhodobou práci a obsluhu rodinného podnikání.

Co k tomu používáme? Osobní přístup, dlouhodobě vztahy a schopnost poskytnout tu službu v celém rozsahu. Jedná se o velmi osobní záležitost. Klienti nám musí věřit, že je vedeme správným směrem. Bez ohledu na to, jestli jde zrovna o akvizici, soudní spor nebo třeba insolvenční důležitého zákazníka. Zkrátka pomáháme v dobrém i ve zlém.

Zároveň u nás jde o aktivní spolupráci i na partnerské úrovni. Partner u nás není jen ten, kdo přinese práci, aby ji vykonával někdo jiný, ale podílí se i na každodenní obsluze klientů. Samozřejmě se jako partneři věnujeme business developmentu, ale naprostou většinu času nám stále zabírá skutečné právo.

I zavedené společnosti dnes musí jít s dobou a přinášet inovace. Chystáte v AK Glatzová nějaké změny? A jaké jsou vaše plány do budoucna?

JV: Aktuálně žádné zásadní změny neplánujeme, v režimu setrvalého růstu bez velkých zvrátů jsme po celou dobu a chceme si jej udržet. K velkým změnám nemáme důvod. Vždycky je co zlepšovat, ale pokud je vše správně nastaveno, není potřeba to od základů předělávat. Tím se možná lišíme od ostatních, ale 30 let existence na trhu svědčí o naší schopnosti přizpůsobit se novým podmínkám.

Změny vnímáme spíš v tom, že se mění kulisy naší práce, mění se podoba schůzek, které jsou čím dál víc jen virtuální. Takže už třeba nepotřebujeme přísný dresscode. Samozřejmě se neustále mění i právo. I my samozřejmě dnes používáme systémy založené na umělé inteligenci. Pro nás je tedy jen dalším střípkem mozaiky, abychom dělali svou práci ještě lépe a efektivněji, ale určitě to nevnímáme tak, že by někoho z nás nahradila. I když se tedy náš svět a naše práce (hlavně její realizační část) dnes přemísťuje do sítí, cloudů a dalších nástrojů, zůstáváme s klienty v osobním kontaktu, zvláště s těmi v oblasti rodinných firem.

GLATZOVA & Co.
DEFINING EXCELLENCE
for 30 years

POŘÍDTE SI PŘEDPLATNÉ NAŠEHO TIŠTĚNÉHO ČASOPISU

včetně DPH a poštovného po České republice

**Pouze
1.000 Kč
ročně**



Více informací naleznete na
wmag.cz/predplatne-wealth-magazin-premium/



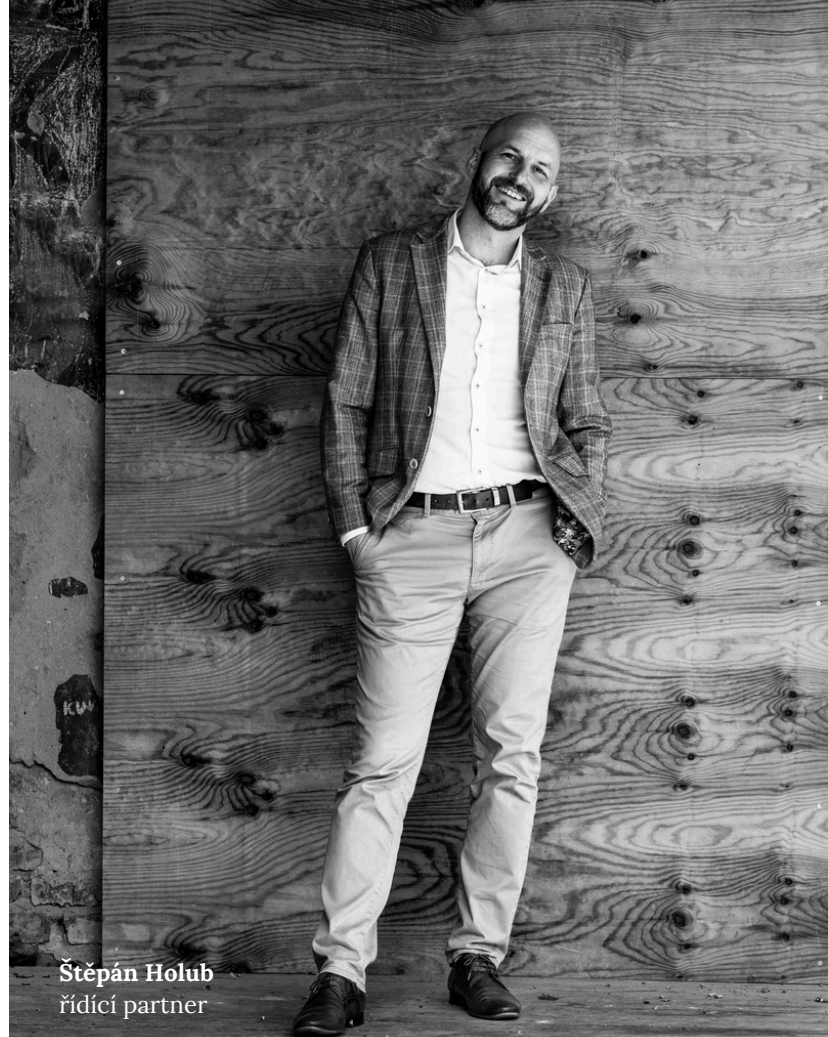
HOLUBOVÁ CZ

KONTAKT

TEL: +420 224 914 050

E-MAIL: stepan.holub@holubova.cz

WEB: www.holubova.cz



Štěpán Holub
řídící partner

Holubová advokáti

Čeští právníci, světový dosah

Za uplynulých 30 let se advokátní kancelář Holubová advokáti posunula od nemovitostních transakcí a obchodního práva i do mnoha dalších oblastí. Mezinárodní přesah jí ale zůstal, a to i po generační obměně, kdy Bohumila Holubová předala vedení svému synovi Štěpánu Holubovi a Kláře Dvořákové. Ti se společně snaží jít ve stopách zakladatelky a zároveň přinášet další specializace i nové nápady.

Právě řídící partner Štěpán Holub nám v rozhovoru prozradil, jaké služby poskytují movitým jednotlivcům i rodinám. A zmínil také plány založit v ČR pobočku organizace STEP, která sdružuje odborníky na správu majetku.

V jakých oblastech jste začínali a jak se vaše práce za zhruba 30 let fungování posunula?

Když před více než 30 lety založila moje máma, Bohumila Holubová, kancelář, byla unikátní tým, že poskytovala právní poradenství ohledně nemovitostí a obchodu ve více světových jazycích. Dnes to tak unikátní není, ale mezinárodní zaměření naší kanceláři zůstalo. Původní specializaci na zakládání společností a obchod s nemovitostmi jsme začali rozšiřovat o složitější struktury a nakládání s majetkem, dědické otázky a vícegenerační plánování. Všechny tyto služby poskytujeme i nadále, většinou s mezinárodním přesahem. Těmito oblastmi se zabývám především já.

Kolegyně Klára Dvořáková, druhá partnerka kanceláře, přidala časem specializace na cestovní právo a náhradu škod, a je navíc honorární konzulkou Islandu v Praze. Dále máme specialistku Alici Kubů Frýbovou, která se zaměřuje na právní otázky v oblasti vzdělávání. Generační obměnou jsme navíc prošli na vlastní kůži – a nutno dodat, že úspěšně – když se zakladatelka rozhodla, že převede svůj podíl v kanceláři na mě a kolegyni Kláru Dvořákovou. Název kanceláře, snaha o lidský přístup a hledání efektivních řešení, namísto komplikování právní situace, to vše nám zůstalo.

Říkáte, že máte světový dosah. Můžete specifikovat vaše působení v zahraničí?

Klientům často poskytujeme právní služby v zahraničí, ať už je to cizincům se zájmem v České republice nebo naopak. Řešili jsme například komplikovaná dědictví s majetky na několika kontinentech, založení svěřenských fondů a nadací v zahraničí, otázky lidí s dvojím občanstvím, úrazy Čechů v zahraničí, nebo různé situace vyvstálé během zájezdů. Naše advokátní kancelář je aktivním členem několika mezinárodních sítí. Působíme v organizacích, jako je STEP, AIJA, PEOPIL, IFTTA, EUROJURIS, Legalmondo nebo EURAVOCAT, takže jsme schopni vyhledat spolupracující kancelář nebo odborníka na požadovanou oblast v podstatě kdekoli na světě. Asi není třeba zdůrazňovat, že se u nás domluvíte anglicky, německy, francouzsky a švédsky.

Spolupracujete s některou z mezinárodních advokátních kanceláří?

Nemáme exkluzivní spolupráce. Vždy vyhledáváme nebo doporučujeme partnera v zahraničí pro daný clientský případ ad hoc, aby spojení bylo strategicky co nejlepší a klient z něj co nejvíce profitoval. Takže záleží na tom, jaký právní problém a v jaké zemi budete chtít řešit, podle toho vám najdeme ideálního specialistu.



Jaké služby u vás nejčastěji poptávají vícegenerační rodiny? Pozorujete v posledních letech zvýšený zájem v tomto segmentu?

V poslední době se setkáváme víc a víc s tím, že někdo z generace mých rodičů začal podnikat po revoluci, byl úspěšný, a teď přemýšlí, co bude s majetkem, až mu dojdou síly, a nebo po jeho smrti. Máte pravdu, že takových lidí je v posledních řekneme 5 letech výrazně více než dříve. Někomu se daří předat firmu dětem, ale někomu ne, a raději ji chce prodat. Pak ale řeší, co má udělat s penězi - a s časem, čehož má (nebo najednou má) víc než dost. A samozřejmě je chce moudře investovat a zajistit pro další generace. Zakladateli a jeho rodině pomáháme s celými strategiemi a snažíme se naplánovat budoucnost co nejlépe. A říkám co nejlépe, protože historie ukazuje, že vždy nás čeká nějaká změna, na kterou jsme nebyli připraveni. Třeba covid nebo válka na Ukrajině.

Klíčem je nastavit strukturu tak, aby rodinu nejen zajistila, ale současně umožnila určitou flexibilitu a byla schopna nepříznivým okolnostem odolat. Je důležité pamatovat i na to, že řešení, které funguje u nás, nemusí fungovat v zahraničí. Pro někoho může být překvapením třeba existence dědické daně i pro blízké příbuzné, komplikace při uznávání svěřenských fondů nebo odlišně řešené otázky neopomenutelných dědiců. Překvapení může být hodně a prakticky vždy je proto nutné spolupracovat s kolegy - profesionály - v zahraničí.

Jakým způsobem na tyto aktivity navazuje nová pobočka STEP v ČR?

STEP, tedy Society of Trust & Estate Practitioners je místem, kde najdete odborníky z celého světa, kteří se profesionálně starají

o majetek jiných lidí. Jsou zde vedle právníků také daňoví poradci, notáři, nejrůznější správci majetku, bankovní profesionálové a podobně. Takovýchto členů má STEP ve více než 50 zemích přes 20.000. Jednoduše, kdo to ve světě s poradenstvím ohledně rodinného majetku myslí vážně, je členem STEPu.

Já jsem v současné době členem pobočky v Londýně. Spolu s několika českými kolegy usilujeme o založení nové pobočky také v České republice. Pokud vše dobře dopadne, měli bychom pobočku oficiálně otevřít v listopadu tohoto roku.

Pomáháte také se zakládáním rodinných firem, nadací nebo nadačních fondů?

Rodinné firmy zakládala naše kancelář od samého počátku. Historicky se jednalo zpravidla o společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti. Vždy ale byly vlastněny přímo konkrétními lidmi.

S novým občanským zákoníkem, tedy v posledních 10 letech, můžeme nově zakládat - a také zakládáme - české rodinné nadační fondy a svěřenské fondy. Jde o řešení, kdy majetek formálně nikomu nepatří a zakladatel pouze nastaví pravidla správy tohoto majetku. Typicky je svěřenský nebo nadační fond zřízen pro podporu rodiny a rodina získává užítky podle pravidel, které nastavil zakladatel. Před novým občanským zákoníkem bylo možné zakládat pouze charitativní nadační fondy a nadace. Institut rodinných nadací a trustů existoval pouze v zahraničí.

HOLUBOVÁ' CZ



KONTAKT

TEL: +420 739 013 183

E-MAIL: privatni.klienti@klblegal.cz

WEB: www.klblegal.cz



David Kuboň
řídící partner

KLB Legal

Wealth & Health - Propojujeme finance a zdraví

Wealth & Health. Tak zní motto malostranské advokátní kanceláře KLB Legal. Více než 30 právníků tady propojuje oblast finančního a zdravotnického práva. Jaké benefity má tahle kombinace pro klienty? A jaká unikátní řešení přináší pro oblast wealth managementu? Zeptali jsme se řídícího partnera kanceláře, JUDr. Davida Kuboně.

Zaměřujete se na finanční a zdravotnické právo. Dají se tyto dva obory vůbec propojit?

Jsme butiková kancelář, děláme jenom to, co umíme nejlépe. A to jsou právě finance a zdraví, kterým se věnujeme více než 10 let.

Připadá mi, že souvisí čím dál víc. Vždyť mnoho z nás si přeje být zdravý a bohatý.

Spolupracujete také s rodinnými firmami?

Ano, ochrana rodinného jmění a mezigenerační předávání majetku patří mezi naše specializace. Radíme úspěšným osobnostem z oblasti podnikání, managementu, vrcholového sportu nebo umění. Díky dlouholetému zaměření na finanční právo jsme mohli sledovat nastavení úspěšných zahraničních rodin a najít kolem sebe síť specializovaných daňových poradců, privátních bankéřů a investičních společností. Víme, že správně nastavené fungování

rodinných firem může zajistit blahobyt po staletí, a snažíme se to přenést v maximální míře do Česka.

Jaké služby nejčastěji vyhledávají privátní klienti?

V posledních letech jsou to právě koncepční dlouhodobá a mezigenerační řešení. Věnujeme se svěřenským fondům, nadačním fondům i fondům investičním. Díky úzkému propojení s kapitálovým trhem můžeme nabídnout i speciální řešení – svěřenské fondy spravované licencovanými a regulovanými investičními společnostmi. Zatímco běžný svěřenský správce je člověk, investiční společnost je právnickou osobou. A právnická osoba neumírá, proto je schopna zajistit daleko větší kontinuitu. Často pracujeme také na kombinovaných řešeních, kde se část změn provádí rovnou a část „čeká“ na budoucí přesně určenou událost.

Klientům pomáháte i při realizaci soukromých investic. Jak takové transakce probíhají?

Nejčastěji pracujeme na projektech, které zahrnují cenné papíry nebo mají vazbu na kapitálový trh. Jsou to investice do podniků či nemovitostních společností, ale i uměleckých děl a kryptoaktiv. V loňském roce jsme například poskytovali poradenství při koupi tzv. Lendlovy sbírky děl Alfonse Muchy.

Při práci klademe důraz nejen na přesné prověření cíle a přípravu dokumentace, ale vždy chceme porozumět i konkrétním cílům našeho klienta. Snažíme se, aby se na nás mohl kdykoli s důvěrou obrátit.

Jaké projekty vás v poslední době potěšily?

Mám radost, že český trh se postupem času zlepšuje a že můžeme být u toho. Pracujeme s finančními institucemi a vidíme, jak se



rozšiřuje jejich nabídka. V letošním roce jsme například pomohli se získáním licence pro robo-advisory platformu Portu. Chráníme spotřebitele a daří se nám získávat odškodnění, a to jak proti finančním šmejdům, tak v případě poškození zdraví.

JUDr. David Kuboň

JUDr. David Kuboň je řídícím partnerem KLB Legal, s.r.o., advokátní kancelář. Ve své praxi propojuje pestré zkušenosti z mezinárodních finančních institucí a z oblasti hromadných i individuálních soudních sporů.

KLB Legal

KLB Legal je advokátní kancelář sdružující v současné době více než 30 právníků se specializací na oblast Wealth & Health. Zvítězila v soutěži Právnická firma roku 2023 pro oblast kapitálového trhu a pravidelně se umísťuje také v mezinárodním žebříčku Legal500.

Také jsme stáli u zrodu investičního fondu LitFin SICAV zaměřeného na financování hromadných žalob po celém světě.

A v neposlední řadě pomáháme s ochranou a přetrváním rodinného bohatství. Všechno to do sebe zapadá.





MULTI FAMILY OFFICE

SVĚŘENSKÝ FOND





KONTAKT

TEL.: +420 775 950 599

E-MAIL: tomas@mavericks.legal

WEB: www.mavericks.legal



Tomáš Ditrych
Managing Partner

Mavericks Legal

Právní a strategické poradenství pro lídry v oboru

V českém byznysu nastává období, kdy původní zakladatelé postupně opouštějí své vedoucí pozice a předávají otěže mladším generacím, často svým potomkům. S předáním podnikání přicházejí nové výzvy, a to nejen samotný proces předání, ale rovněž potřeba naplnění vizi mladších generací.

Předání majetku

S každým úspěšným byznysem se pojí rovněž otázka mezigeneračního předání majetku. Zakladatelé hledají vhodné způsoby, jak majetek efektivně předat, často s cílem zajistit, aby z úspěchu vybudované firmy těžila rodina po mnoho budoucích generací. Tím se otevírají jak

otázky dědictví, tak alternativních přístupů k předání majetku, jako jsou trustové struktury.

Naplnění vizi

Po samotném předání byznysu přichází potřeba mladších generací dělat byznys jinak – inovovat, expandovat nebo klást větší důraz na nejen environmentální udržitelnost. Nástupci otců zakladatelů pak musí čelit novým výzvám, které zahrnují nejen obchodní stránku věci, ale také právní regulaci a otázky financování.

Financování

Tradiční formy financování prostřednictvím finančních institucí jsou často příliš svazující

nebo, jak jsme viděli v posledních letech a stále vidíme, příliš drahé. Firmy proto hledají alternativní způsoby financování, včetně vstupu externích investorů, kteří výměnou za podíl na společnosti poskytnou potřebnou kapitálovou injekci či expertízu pro expanzivní politiku.

Implementace moderních způsobů řízení

Jedním z hlavních trendů posledních let v oblasti moderního řízení společnosti je zavádění motivačních programů, skrze které je zaměstnancům poskytována majetková účast na firmě, často v podobě tzv. ESOPů (z anglického Employee Stock Option Plan). S tím souvisí potřeba vytvoření programu a skupinové struktury, která zajistí, že otěže zůstanou v rukou majitelů či profesionálního managementu, ale zároveň budou příslušní zaměstnanci dostatečně motivováni k aktivní participaci na rozvoji firmy.

Všudypřítomná regulace

S implementací nových technologií a moderních způsobů řízení jsou bytostně spojeny rovněž aspekty regulace z nejrůznějších právních odvětví, počínaje regulací umělé inteligence a ochrany osobních údajů konče.

O advokátní kanceláři Mavericks Legal

Advokátní kancelář Mavericks Legal poskytuje rozmanité spektrum specializovaných služeb, zaměřených zejména na právní a strategické poradenství v oblasti investic, fúzí a akvizic, IT práva a práva duševního vlastního a komplexní správy nejen technologických společností. Svým klientům dále poskytují poradenství v oblasti správy majetku, vytváření korporátních a trustových struktur, mezigeneračního převodu majetku, regulace ochrany osobních údajů, pracovního práva, ESG, implementace zaměstnaneckých motivačních programů a dalších právních oblastí souvisejících s podnikáním nejen v digitálním světě.



Tým "Privátní klientela a Rodinné firmy" v Mavericks Legal



ONE FAMILY OFFICE

KONTAKT

TEL.: +420 728 566 629

E-MAIL: barbora.vavrova@onefamilyoffice.cz

WEB: www.onefamilyoffice.cz



ONE FAMILY OFFICE

Architekti rodinného bohatství

ONE FAMILY OFFICE je komplexní multi family office, který vznikl ve spolupráci s advokátní kanceláří HAVEL & PARTNERS a poskytuje zcela nový rozměr v oblasti profesionálních služeb pro bonitní rodiny a jednotlivce. Unikátní ekosystém pro ochranu a správu majetku založený na spojení úspěšných rodin, jednotlivců a partnerů umožňuje přístup ke špičkovému servisu v oblasti právní ochrany, daňového a účetního poradenství, péče o zdraví, osobní bezpečnosti, ochrany dobrého jména či přístupu k reputabilním investičním příležitostem.

Postupně cca 15 let budovaný koncept reaguje na individuální potřeby jednotlivých partnerů

multi family office a vytváří prostředí pro sdílení znalostí, know-how a informací o investičních zkušenostech či příležitostech a další prohlubování obchodní spolupráce. Pro své partnery zajišťuje ONE FAMILY OFFICE komplexní poradenské služby s mezinárodním přesahem a maximálním klientským komfortem.

Servis je založen na službách pro bonitní rodiny a jednotlivce s celkovým disponibilním majetkem od 10 mil. USD (komplexní služby). Jednotlivé koinvestiční příležitosti ONE FAMILY OFFICE přináší i pro partnery s disponibilním majetkem od 1 mil. USD. Sdružený majetek zakladatelů, partnerů a omezeného okruhu obchodních

přátel, kteří se podílí na platformě ONE FAMILY OFFICE, dosahoval k 1. 1. 2024 hodnoty 7,5 mld. Kč. Spojením s dalšími partnery pak chce zamířit už během roku 2024 k částce 1 mld. USD, která je nezbytná pro dlouhodobé úspěšné působení na mezinárodním trhu. Kromě kanceláří v Praze, Brně a Bratislavě a také přímého zastoupení v Londýně a Dubaji, v první polovině roku 2024 ONE FAMILY OFFICE plánuje rozšíření i do Curychu a Frankfurtu.

Pro příští generace

Služby pro bonitní jednotlivce a rodiny jsou založeny na zkušenostech specializovaného týmu advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS pro privátní klienty, který vznikl již v roce 2008. Partneři multi family office mají díky tomu k dispozici více jak 60 právních, daňových a účetních poradců pro komplexní servis v oblasti family office struktur, včetně přípravy mezigeneračního předání správy majetku.

Takové struktury ochrany, správy a zhodnocení majetku dávají důraz na trvání, dlouhodobost a nerozdrobování majetku. ONE FAMILY OFFICE zabezpečuje komplexní poradenství od nastavení přes založení až po následnou správu rodinných nadačních a svěřenských fondů, včetně plánování dědictví. Pokud se na začátku správně nastaví principy a pravidla, může taková struktura sloužit dlouhé generace.

Unikátní analytické zázemí

Záměrem ONE FAMILY OFFICE je zároveň obchodním přátelům představit příležitosti, které jsou dosud v našem regionu málo dostupné – zejména v oblasti private equity, venture kapitálu, hedgeových fondů či jiných alternativních investic.

Spolehnout se přitom může na výjimečné analytické zázemí investičního týmu 15 lidí, včetně 4 equity partnerů.



Tým One Family Office

Spolu s řídicím partnerem HAVEL & PARTNERS Jaroslavem Havlem jsou dalšími partnery ONE FAMILY OFFICE David Neveselý, partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS; ředitelka investiční společnosti Verdi Capital, Kateřina Zychová a Peter Bálint, který přichází z největšího slovenského single family office.

Při sestavování investičního týmu byl cílem zejména zájem diverzifikovat majetek jak partnerů multi family office, tak jeho obchodních partnerů. ONE FAMILY OFFICE přitom vybírá nejúspěšnější investiční hráče s vynikající historií a soustředí se na private equity fondy, které dlouhodobě přinášají výnosy okolo 20 % p.a.,



Od počátku v investičním týmu působí elitní finanční analytici či poradci, právníci a daňoví specialisté s rozsáhlými zkušenostmi ze zahraničí, například z Goldman Sachs, J.P. Morgan, Credit Suisse, Erste, Bank Austria Creditanstalt, či místních top investičních skupin jako PPF, EPH, J&T, Penta, Patria či poradenských firem tzv. Velké čtyřky.

Jako v jediném multi family office ve střední a východní Evropě zde působí 8 seniorních profesionálů, kteří byli dlouhodobě zvyklí spolupracovat s dolarovými miliardáři – kromě řídicího partnera Jaroslava Havla i Kateřina Zychová, Peter Bálint, Daniel Drahotský, Jakub Vrbovský, Michal Klučár, Petr Dohnal a Jaroslav Baier.

při poměrně vysoké jistotě. Investuje do málo dostupných fondů, kde je potřeba minimální kapitál 10–25 mil. USD na investici. Jedná se o příležitosti, kterým věří i investorská esa – W. Buffett, K. Griffin či B. Ackman.

Spolu s partnery koinvestuje i do veřejně obchodovatelných akcií, hedgeových fondů, venture kapitálových fondů, zejména v USA a na globálních trzích. Dále do individuálních privátních dealů v oblasti growth equity nebo IPO na zahraničních burzách.

Celkem letos plánuje ONE FAMILY OFFICE nově alokovat do zahraničních aktiv v podobě private equity, venture kapitálových a hedgeových fondů přibližně 100 mil. eur (2,5 mld. Kč).

PETERKA PARTNERS

YOUR CEE LAW FIRM

KONTAKT

TEL: +420 226 396 300

E-MAIL: recepce@peterkapartners.cz

WEB: www.peterkapartners.com



Ondřej Peterka
Řídící partner

PETERKA PARTNERS

Vaše právní podpora nejen v oblasti rodinného práva a ochrany majetku

Kdo jsme?

PETERKA PARTNERS je česká integrovaná nezávislá advokátní kancelář. Praha, kde sídlí naše centrála, byla jen začátkem. Následovalo založení kanceláře na Slovensku, Ukrajině, v Bulharsku, Polsku, Rumunsku, Maďarsku a loni nám přibyla kancelář v Chorvatsku.

Všechny naše kanceláře jsou 100% dceřinými společnostmi vlastněnými centrálním partnerstvím, a tak nepůsobí jako síť, franšíza nebo společný podnik. Díky tomu můžeme klientům nabídnout jedinečný integrovaný přístup k poskytování právních služeb ve více

zemích střední a východní Evropy na jednom místě („one-stop“), který nám umožňuje efektivně zastupovat klienty v rámci CEE regionu i mimo něj.

V současném propojeném světě přesahují obchodní aktivity našich klientů, a tedy i jejich potřeby právních služeb, hranice regionu střední a východní Evropy do dalších zemí EU a dále do celého světa. V reakci na tuto silnou poptávku jsme uskutečnili stovky jednání v zahraničí a navázali osobní kontakty s předními advokátními kancelářemi ve více než 90 jurisdikcích po celém světě.

Jak se věnujeme rodinám a rodinnému právu?

Rodina je zpravidla to nejcennější, co máme, a zaslouží si spolehlivou právní podporu ve všech oblastech, kde je potřeba. Právní aspekty rodinného života mohou být složité a náročné, přičemž škála právních situací, které mohou v životě vícegeneračních rodin nastat a vyžadují řešení, je velmi široká. Od dědických záležitostí až po správu majetku, plánování budoucnosti a řízení právních rizik, ale může jít i o rodinné spory, a to nejen mezi manželi, ale právě i spory mezi rodiči a dětmi či spory sourozenecké, ať už o majetek, výživné apod.

Naše advokátní kancelář PETERKA PARTNERS má skupinu odborníků specializovanou přímo na právní poradenství v oblasti rodinného a dědického práva, kde jsou členy advokáti z většiny našich poboček ve střední a východní Evropě zaměřeni právě na tuto právní odvětví.



Markéta Hanzlíková
Advokátka



Kancelář zastupuje fyzické osoby (zejména vlastníky společností, tuzemské i zahraniční manažery) a poskytuje jim komplexní služby odrážející majetkové a obchodní aspekty rodinného a dědického práva, včetně mezigeneračního převodu kapitálu a majetku.

S ohledem na naši síť poboček i spolupracujících advokátních kanceláří v dalších zemích pro nás není problém vyřešit vaše rodinné a majetkové právní starosti téměř kdekoli na světě. Rodinné a dědické právo s přeshraničním aspektem je jednou z našich specializací.

Pečlivě nasloucháme našim klientům, abychom ve spolupráci s nimi zvolili nejlepší řešení a právní prostředky k ochraně jejich zájmů i zájmů jejich rodinných příslušníků. Zakládáme si na velmi lidském přístupu ke klientům i problémům, které řeší, a obecně preferujeme smírná řešení před eskalací konfliktů, což je zvlášť v rodinném právu zcela zásadní.

Často je nejlepším řešením prevence, tedy právní řešení ještě než vlastní problém, konflikt nastane. Pomůžeme identifikovat a minimalizovat právní rizika, se kterými se v rodině můžete setkat.

Jaké konkrétně poskytujeme služby?

V oblasti rodinného a dědického práva především následující:

- úkony spojené s uzavíráním manželství a předmanželských smluv, poradenství v oblasti ochrany majetku
- prevence rizik v oblasti manželského majetkového práva, zejména v souvislosti s transfery majetku ze společného jmění do výlučného majetku manželů a obráceně, správa majetku ve společném společném jmění manželů a nakládání s ním
- pomoc při úpravě režimu manželského majetkového práva oproti zákonnému režimu (rozšíření, zúžení společného jmění, režim odděleného jmění a související analýza a doporučení vhodného řešení)
- zastupování klientů v rozvodovém řízení (od jednání o smírném rozvodu ohledně všech jeho mandatorních aspektů až po zastupování v rozvodech sporných)
- poradenství v oblasti vypořádání společného jmění manželů po rozvodu i vypořádání podílového spoluvlastnictví mezi sourozenci či partnery, včetně vyjednávání a přípravy dohod a zastupování klientů v souvisejících řízeních včetně výživného mezi manželi
- poradenství ve věci úpravy péče o nezletilé děti, výživného, práva na pravidelný osobní styk s dítětem, v otázkách ohledně podstatného zájmu nezletilých dětí, na kterých se rodiče neshodnou, např. volba školy, určení otcovství a zastupování v řízeních před soudem
- právní poradenství v souvislosti s nabýváním majetku nezletilými dětmi a správou majetku nezletilých dětí
- poradenství v otázkách výživného pro zletilé studující děti
- poradenství v souvislosti s dělením rodinného majetku, mezigeneračních převodů majetku
- zastupování v dědických řízeních, poskytování služeb v otázkách závěti, dědických smluv i mezigeneračního převodu kapitálu, svěřenských a nadačních fondů, řešení osobních a majetkových otázek pro případ smrti
- daňové poradenství v souvislosti s transfery majetku, svěřenskými i nadačními fondy

Spolupracujeme se specialisty (rodinní mediátoři, psychologové, orgány sociálně právní ochrany dětí, znalci).

PETERKA PARTNERS

YOUR CEE LAW FIRM

WEALTH CLUB PREMIUM

- ✓ Články
- ✓ Video
- ✓ Networking
- ✓ Archiv záznamů
- ✓ Akce

VSTUP NA DVA MEZINÁRODNÍ EVENTY

PŘEDPLATNÉ WEALTH MAGAZÍN - PREMIUM

ZÁZNAMY PŘEDNÁŠEK KONFERENCÍ

REKLAMA V TIŠTĚNÉM ČASOPISE

A DALŠÍ VÝHODY



včetně DPH na 12 měsíců

24.900 Kč



Více informací naleznete na
www.wmag.cz/registrace-do-wealth-clubu-premium



KONTAKT

TEL: +420 777 037 905

E-MAIL: jan@radeals.cz

WEB: www.radeals.cz



Jan Rada
advokát a společník

Radeals

Partneři pro vaše podnikatelská rozhodnutí

Advokátní kancelář Radeals se už dlouhé roky zaměřuje na poradenství při koupi a prodeji firem. Její zakladatel Jan Rada a jeho kolegyně Lucie Hubená mají dokonalý přehled o M&A trhu, jeho specifikách a novinkách. A zároveň se snaží o co největší transparentnost a srozumitelnou komunikaci, které ani v době AI nechybí lidskost a autenticita. Jednotlivé postupy i celkový přístup ke klientům nám v rozhovoru přiblížil Jan Rada.

Transakčnímu poradenství se věnujete už více než 15 let. Co tato práce obnáší? A jak se v průběhu času proměnila?

Je to náročná projektová práce, která trvá vždy nejméně několik týdnů, zpravidla ale několik

měsíců a někdy i let. Člověk by mohl popsat, jak se za ty roky měnil M&A trh a jednotlivé trendy, tzv. osvědčené postupy (best practices) apod. U mě se to hodně proměňovalo podle toho, pro jaké klienty jsem pracoval. Velikostí, vnitřní organizací, vlastnickou strukturou apod. Někdy do roku 2014 jsem pracoval hlavně pro velké advokátní kanceláře, a tedy pro velké klienty jako banky, fondy, korporáty apod. V tom roce jsem odešel a postupem času se to proměňovalo až do dnešní podoby – našim typickým klientem jsou menší nebo střední, firmy (rodinné i nerodinné) a jejich majitelé nebo statutáři, a to ze všech možných regionů. Obchodní transakce jako prodeje a koupe firem mě baví „po všech

stránkách“. Rád si o nich povídám, píšu a sdílím zkušenosti a tipy z praxe. Pravidelně pořádáme pracovní snídaně nebo workshopy na témata jako „Na co si dát pozor při prodeji firmy“, „Jak na vstup investora“, „Akvizice společnosti krok za krokem“, „Anatomie akvizičních smluv“ nebo třeba „Jak na spory mezi akcionáři (společníky)“.

Jak byste specifikoval M&A sektor v České republice?

Především je – v základu podobně jako i v jiných zemích – poměrně „rozmanitý a členitý“. Na jedné straně miliardové dealy, o kterých se dočtete i v novinách, a na druhé straně prodeje menších a středních firem v hodnotě desítek milionů nebo i nižší. Máte tu velké investory, pro které je kupování a prodej firem takřka každodenní chléb. Znaří všechny osvědčené postupy, jsou obklopeni poradci. Na druhé straně tu máte majitele, který prodává firmu, kterou vlastnoručně tvrdě budoval 10, 15 nebo třeba i 30 let. Rozumí na jedničku svému oboru, ale „transakční“ pojmy a postupy jsou mu cizí. Často to jsou odlišné světy, které se ale vzájemně potřebují. A v tom vidím zásadní úlohu transakčního poradce – aby oba světy propojil a pomohl jim najít společnou řeč. Velký dopad na český M&A trh, zejména u malých a středních firem, má již několik let to, že velká část, možná většina prodeje je výsledkem tzv. mezigenerační obměny, resp. exitu původních majitelů a majitelek. Tedy často původních zakladatelů a zakladatelek. Tenhle trend bude ještě řadu let trvat.



Můžete prosím upřesnit, jaké konkrétní služby nabízíte?

My se dlouhodobě zaměřujeme na 4 oblasti: právní služby při koupi a prodeji firem, holdingové a podobné struktury, právní ochrana majetku a našim stálým klientům poskytujeme průběžnou právní podporu při jejich podnikání. Ve spolupráci s našimi dlouholetými partnery dokážeme ty oblasti zaštitit „od A do Z“, tedy kromě práva, třeba i daně, finance a u prodeje firem od přípravy na prodej přes vytipování a oslovování potenciálních zájemců až po vyjednání konkrétních podmínek a provedení a dotažení transakce. Pomáháme také s investorskými vstupy, nebo naopak exity.

Nejsme ale brouci pytlíci, že bychom dělali všechno. Zaměřujeme se zejména na malé a střední firmy a pokud jde o oblasti podnikání, pak většina našich klientů je spíše z tradičních oborů. Čím se možná odlišujeme od jiných advokátních kanceláří, je cenotvorba. Nepoužíváme účtování dle tzv. hodinové sazby a „skutečně stráveného času“. Naopak preferujeme pevné ceny, ať už dané konkrétní částkou nebo třeba procentem z hodnoty transakce. Je to podle nás mnohem transparentnější. Proto také vždy vedeme s potenciálními klienty diskusi o tom, v čem vlastně spatřují přidanou hodnotu při využití našich služeb.

**Patří mezi vaše klienty i vícegenerační rodiny?
S čím konkrétně jim pomáháte?**

V minulosti jsme se právě tímto směrem chtěli vydat a vícegeneračním rodinám a jejich firmám v mnoha záležitostech radili. Od akvizic společností do portfolia přes nastavení a vytvoření holdingových struktur až třeba po provedení mezigenerační obměnou. Nakonec jsme se tím směrem nevydali. Pokud to chce dělat člověk zodpovědně a naplno, vyžaduje to extrémní časovou flexibilitu a koordinaci s dalšími subjekty. Já jsem se profesně našel u o něco „komornějších“ transakcí a struktur a myslím, že mi to nějaký čas zůstane. Často radíme jednotlivcům, i když i tam je většinou přesah do rodiny a další generace. Snažíme se držet rozumný poměr průběžného poradenství pro dlouholeté klienty a projektových věcí.

Máte v plánu nějaké změny a inovace? Ať už přímo v portfoliu nebo v nástrojích, které k práci používáte.

Trendy a inovace průběžně sledujeme a prvky a nástroje, kde vidíme přínos, se snažíme

otestovat a případně začít využívat. Není to ale tak, že bychom nyní – například kvůli nástupu umělé inteligence AI – překopávali naše služby vzhůru nohama.

Z mé zkušenosti vím, že pro většinu našich klientů to není o inovacích, technologiích. Oni spíše ocení tu „člověčinu“, tedy schopnost komunikovat i složitá témata srozumitelným způsobem, nezavalovat je odbornými pojmy, nabízet jim možná řešení, vysvětlovat jejich „pro a proti“ a celou transakci je provést a být jim oporou. Aby měli jistotu, že se na nás mohou kdykoliv s čímkoliv obrátit při tak těžkém rozhodnutí, jako je prodej nebo koupě firmy. Dobře si uvědomujeme, že do budování firmy vložili 10, 15 a někdy třeba 30 let života včetně víkendů a probdělých nocí. Prodej firmy by podle mě měl být vyústěním a vyvrcholením podnikatelského života. Z povahy věci to bude pro majitele náročné, ale nemělo by to být „peklo na zemi“ plné stresu.



Jan Rada
advokát a společník

Založil jste platformu transakční abeceda. K čemu slouží?

Platformu „Transakční abeceda“, tedy hlavně web transakcniabeceda.cz, jsme založili v roce 2021. Hlavním tématem je samozřejmě prodej a koupě firmy. Najdete na něm články, slovník odborných pojmů, případové studie nebo třeba stejnojmenný podcast, a také informace o našich pracovních snídaních, workshopech nebo webinářích. Ono to souvisí s tím, o čem jsem mluvil před chvilkou, totiž, že našimi klienty jsou zejména majitelé, statutáři a další lidé, kteří prodávají nebo kupují firmu poprvé, bez předchozí zkušenosti a dost možná naposled. Chtěl jsem vytvořit prostor, kde si základní informace k tématu bude moci najít skutečně každý a neztratí se v odborných pojmech. Snažíme se to téma vysvětlovat co nejlidštěji a nejsrozumitelněji. Srozumitelnost je podle mě pro úspěšné provedení transakcí naprosto klíčová. Pro mě to není nějaká nadstavba, ale naprostý základ poradenství. Kromě právníka, který píše nebo reviduje smlouvy apod., musím být především „komunikačním můstkem“ mezi naším klientem a „druhou stranou“, ať už investorem nebo naopak prodávajícím majitelem.



Lucie Hubená
advokátka



KONTAKT

TEL: +420 211 222 244

E-MAIL: info@samak.cz

WEB: www.samak.cz



Marek Švehlík
zakládající partner poradenské skupiny SAMAK

SAMAK

Pohled na mezigenerační předání firmy

V podnikání je předání štafety z jedné generace na druhou klíčovým okamžikem. Majitelé firem se často dostávají do fáze, kdy chtějí přesměrovat svůj životní zájem na jiné oblasti. Předání rodinného podniku se tak stává nevyhnutelným rozhodnutím. Tento proces není pouze o předání řízení, ale zahrnuje i přenos know-how, hodnot, firemní kultury a dlouhodobých strategií svým potomkům. Jde o plánovanou a koordinovanou přechodovou fázi, kde se starší generace postupně připravuje na odchod, zatímco mladší generace získává potřebné dovednosti, zkušenosti a povědomí o fungování firmy. Potřebu mezigeneračního nástupnictví ve firmě zpravidla vyvolá exit jejího

zakladatele. Exitem se myslí proces, kdy zakladatel opouští svou roli, jedná se o odchod z vlastnické i řídicí role ve firmě. Tato situace může nastat z různých důvodů, jako je plánovaný odchod do důchodu, změny zájmů a cílů zakladatele, rozpad rodiny, vyhoření zakladatele, nátlak na prodej firmy, zájem o přenesení odpovědností na další generaci či jiný typ restrukturalizace a transformace podnikání.

Exit zakladatele z firmy může mít i různá řešení. Obvyklým řešením je právě mezigenerační nástupnictví. Majitelé, často i za pomoci mediátora, zkoumají možnosti, jak zapojit další generaci a rozhodují se, zda předat firmu jako

celek či vytvořit rodinný holding. Pokud dospějí k závěru, že žádný nástupce není k dispozici, nabízejí se další řešení exitu:

- vstup na burzu (tzv. Initial Public Offering/IPO);
- prodej firmy zaměstnancům/managementu (tzv. MBO/Management Buyout), nebo
- prodej firmy.

Na jaké cíle nezapomenout u mezigeneračního předávání?

Vždy si nejdříve zjistíme komu, kdy a jak má dojít k předání majetku v rodině zakladatele. Poté se snažíme zajistit běžné fungování firmy, jako je operativní řízení firmy, jednání a podepisování za firmu a systém kontrol a omezení. Dále vytváříme podmínky pro dlouhodobý rozvoj firmy, jako je definování stakeholderů, nastavení procesu přijímání strategických rozhodnutí stakeholdery a zajištění motivace stakeholderů.

Nastavením běžného fungování firmy myslíme nastavení operativního řízení firmy a jednání pro vnější okolí. V tomto smyslu řešíme, zda je vedle zakladatele ve firmě také střední management, který by byl schopen činit operativní manažerská rozhodnutí a zda, kromě zakladatele, může za firmu někdo další jednat a podepisovat. V této fázi definujeme, jaké pozice ve středním managementu firma potřebuje, a soustředíme se na jejich obsazení.

Běžné fungování firmy vyžaduje rovněž správně nastavený systém vnitřních pravidel, kontrolních mechanismů a vnitřních omezení. Může se jednat o různé instrukce závazné pro střední management, jako např. pravidlo čtyř očí, zákaz kumulace řídicích a kontrolních rolí, zákaz křížového financování a zajištění apod. Nastavení běžného fungování firmy je pro úspěšné zvládnutí mezigenerační obměny klíčové, protože dává rodině potřebný čas



k úspěšnému vyřešení mezigeneračního nástupnictví. Pokud je běžné fungování firmy dobře nastaveno, může firma zvládnout i kritické situace v rodině, např. když exit zakladatele nastane náhle a neplánovaně.

Dalším klíčovým cílem mezigeneračního nástupnictví je vlastní předání firmy následujícím generacím. Tento cíl uvádíme až jako druhý v pořadí, protože pokud není zajištěn první cíl, tj. nastavení běžného fungování firmy, může se stát, že v kritických situacích už nebude co dalším generacím předávat. V této fázi řešíme otázku, kdo z rodiny se má stát vlastníkem podílů ve firmě, kdo má firmu řídit a jakým způsobem bude rozdělován zisk z rodinné firmy. Přitom lze využít jak nástroje dědického práva, tak i různých forem správy majetku.

Z dlouhodobého pohledu však považujeme za klíčový třetí cíl mezigeneračního nástupnictví, tj. vytvoření podmínek pro dlouhodobý rozvoj firmy. Zastáváme názor, že zakladatelům firem nejde pouze o to „spravedlivě podělit“ dědice, což řeší výše uvedený druhý cíl, ale chtějí, aby po nich firma zůstala jako něco trvalého, co bude představovat jejich odkaz pro příští generace.

Z tohoto pohledu se díváme na jednotlivé případy mezigeneračního nástupnictví a ptáme se, zda konkrétní opatření podvazuje dlouhodobý rozvoj firmy, nebo jej naopak podporuje. Například: Pokud jako řešení nástupnictví zvolíme dědickou posloupnost, budeme se nevyhnutelně potýkat

s exponenciálním drobením dědických podílů v následujících generacích. Tento jev je zpravidla pro firmu negativní, protože s klesajícím podílem klesá i motivace dědiců účastnit se na rodinné firmě, což může vést až k neschopnosti firmy (jejich rozdrobené struktury společníků) dělat strategická rozhodnutí. Pokud se za této situace bude zakladatel snažit zakázat dědicům, aby své podíly ve firmě prodali, povede to pravděpodobně v konečném důsledku k ohrožení samotné firmy.

Mezigenerační proces předání bývá hodně individuální. Očekávanými výsledky tohoto procesu jsou:

- ochrana majetku rodiny a eliminace podnikatelských rizik;
- vyčištění rodinných vztahů (je známo, kdo patří mezi vlastníky, kdo sedí v managementu či dozorčí radě a kdo má právo na podíl na zisku);
- zajištění vedení firmy stanovením nástupnických pravidel.

SAMAK poradenská skupina působí na trhu již více jak 10 let a pomáhá zakladatelům s realizací a výběrem správných nástrojů, ať už ve formě rodinného holdingu, svěřenského fondu či jiné formě. Naši poradci mohou významně pomoci při převodu vizí o budoucím fungování společnosti do reálné podoby i se vzájemnými rodinnými vazbami. Pomohou Vás i Vaše rodinné příslušníky provést celým procesem přeměny, jak po stránce právní, tak i účetní a daňové či pomocí mentoringu.



ADVOKACIE | DANĚ | ÚČETNICTVÍ | TRANSAKČNÍ PORADENSTVÍ

REJSTŘÍK

SEZNAM OSLOVENÝCH POSKYTOVATELŮ PRÁVNÍCH SLUŽEB
VÍCEGENERAČNÍM RODINÁM V ČR

A

Accace Legal advokátní kancelář
ADKINS Legal
Advokát 21
Advokátní kancelář Petra Molnára
Advokátní kanceláře Vojtková Uhlíř
Aegis Law advokátní kancelář
AK Bříza a Trubač
AK Hrdá
AK Kořínková
AK Koutná & Fáberová
AK Krabec, advokátní kancelář
AK Škampa
AK Štancí
Atreum, advokátní kancelář
AZ Legal

B

Balcar, Polanský & Spol.
BARTON LEGAL
BBH, advokátní kancelář
Bedrna a spol. s r.o.
Bělina & Partners, advokátní kancelář
Bláha Legal
BS Legal, advokátní kancelář

C

CINK a partneři, advokátní kancelář
Clifford Chance
Cunningham Roger, LL.M., advokátní kancelář

Č

Čalfa, Bartošík a partneři, advokátní kancelář

D

Deloitte
DITTRICH & CO., advokátní kancelář
Doleček advokáti
Dr. Trapl a partneři advokáti

E

EXCELIA, advokátní kancelář

F

Feichtinger, Židek & Fyrbach, advokátní kancelář
FINREG Partners
Forlex, advokátní kancelář

G

Glatzova & Co.
GÜRLICH VÍTEK & PARTNERS

H

Hajduk & Partners, advokátní kancelář
Hartmann, Jelínek, Fráňa a partneři
Havel & Partners
HD Legal
Hlaváček & Krampera, advokátní kancelář
Holubová advokáti
Horázný, advokátní kancelář

CH

CHAMR & PARTNERS

I

Iva Slámová, advokátní kancelář

J

Jan Lukeš, advokátní kancelář

JUDr. Alan Korbel, advokát

JUDr. Alena Štumpfová advokátní kancelář

JUDr. Aleš Zábrš

JUDr. Gabriela Krejzová, advokátka

JUDr. Gayane Khachatryan, Ph.D., advokát

JUDr. Ing. Jan Fišer

JUDr. Ing. Martin Janoušek

JUDr. Jaromír Reitinger

JUDr. Jaroslav Planeta

JUDr. Jindřiška Kořínková, advokátka

JUDr. Jiří Navrátil

JUDr. Karel Poupě

JUDr. Karel Trojan, CSc., advokátní kancelář

JUDr. Miloslav Drbálek, samostatný advokát

JUDr. Miloslav Průcha, advokátní kancelář

JUDr. Miroslav Růžicka, advokát

JUDr. Petr Oehm

JUDr. Taťána Kafková

JUDr. Tomáš David, advokát

JUDr. Tomáš Doležal

JUDr. Tomáš Pelikán, advokátní kancelář

JUDr. Věra Surmíková, advokátka

JUDr. Věra Škvorová, Ph.D., advokátní kancelář

JUDr. Zdeňka Boušková

K

Karel Fischer, advokátní kancelář

Kaucký & Kopecká, advokátní kancelář

KF Legal

KLB Legal

KMVS, advokátní kancelář

Koutná & Fáberová, advokátní kancelář

K

Kruták & Partners, advokátní kancelář

Kříž a partneři, advokátní kancelář

Kuhn Dostál, advokátní kancelář

L

Lebeda & Vanke, advokátní kancelář

Leuchter&Leuchterová, advokátní kancelář

EX Praha, advokátní kancelář

Lisse-Hrabec, advokátní kancelář

Lubomír Focko, advokátní kancelář

M

MACEK.LEGAL, advokátní kancelář

Marek Hoskovec, advokátní kancelář

MAREŠ PARTNERS sdružení advokátů

Mavericks Legal

Mesthene & Semík, advokátní kancelář

Mgr. Alexandra Floriánová

Mgr. Barbora Donathová, LL.M.,

Mgr. Bc. Igor Tomášek, advokát

Mgr. Ilona Nohelová

Mgr. Iva Jelínková

Mgr. Jakub Drábek, advokátní kancelář

Mgr. Jan Kozák, advokát

Mgr. Jiří Bělohlávek, advokátní kancelář

Mgr. Josef Žďárský & Mgr. Alena Řendovská AK

Mgr. Martina Váchová, advokát

Mgr. Milan Vrchotka, advokát

Mgr. Romana Semecká

Mgr. Vladimír Hyský, advokát

MKA Nosko

Moreno Vlk & Asociados

Mrázik a spol., advokátní kancelář

N

NS & Partners

O

ONE FAMILY OFFICE

P

Pajerová Sedláčková advokátky

PAVELKA Partners

Peterka Partners

Petr Krechler, advokátní kancelář

Petr Skopal, advokátní kancelář

Petráš Rezek, advokátní kancelář

PH Partners

PM Legal Services

Portos, advokátní kancelář

Poupová, advokátní kancelář

PPS advokáti

PRK partners

PROFOUS LEGAL, advokátní kancelář

R

Rada & Partner advokátní kancelář

radeals advokátní kancelář

ROSE Legal

ROWAN LEGAL

Rozehnal & Kuchař, advokátní kancelář

S

Samak

SAXINGER advokátní kancelář

Sedláček Vaca & Spol. advokátní kancelář

Sedlakova Legal

Seifert a partneři advokátní kancelář

Sokol Novák tdpA

Sparring

Squire Patton Boggs

S

Stuchlíková & Partners, advokátní kancelář

Swissovia, advokátní kancelář

Š

Šimková & partneři s.r.o., advokátní kancelář

T

Talers

TEMPUS, advokátní kancelář, s.r.o.

TGC Corporate Lawyers

TICHÝ, advokátní kancelář

Tošovský, advokátní kancelář

U

Ürge & Černohlávek

V

Valíček & Valíčková, advokátní kancelář

VALOUCH SERVUS, advokátní kancelář

Vejmelka & Wunsch

Vila Advokát, JUDr. Pavel Nosek

VKS Legal

Vladyka & Kubica, advokátní kancelář

VOBORNÍK·NIGRINI·KIPIEL

Voldřich & Nekvasilová, advokátní kancelář

W

Weinhold Legal

White & Case, advokátní kancelář

Wilsons

Z

Zoltán Duna, advokátní kancelář

WEALTH

magazín

Vydavatel nepřebírá odpovědnost za škodu způsobenou použitím *Wealth Magazín - Report* nebo informací v něm obsažených. Každý investor je povinen provést vlastní analýzu rizik z hlediska právních, daňových a účetních konsekvencí, aniž by se výlučně spoléhal na informace v tomto dokumentu.

Informace uvedené ve *Wealth Magazín - Report* nemohou být považovány za nabídku k nákupu či prodeji jakéhokoli investičního nástroje, nebo jinou výzvu či pobídkou k jeho nákupu či prodeji. Tento dokument není investičním doporučením dle nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 596/2014, o zneužívání trhu, ani nepředstavuje investiční poradenství dle zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů. Dle zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech se dle §272 tohoto zákona může stát akcionářem fondu kvalifikovaných investorů výhradně kvalifikovaný investor.

www.wmag.cz

Vydavatel Wealth Magazín s.r.o.
Šéfredaktor Eva Ulrichová
Grafika Dana Halušková
Redakce redakce@wmag.cz
Adresa Václavské náměstí 772/2, Praha 1
Vydání Číslo 9-2/2024



269506850524