



# Podání ruky nestačí

Změny v čele firmy anebo i v její vlastnické struktuře často ukončí i dlouholeté přátelství a partnerství, díky kterému podnik vyrostl v prosperující společnost.

**Z**ačalo to před pětadvaceti lety přátelským stiskem ruky, které je přece více než jakákoli smlouva připravená právníky. Čtvrt století trvající úspěšná spolupráce se však začala bortit ve chvíli, kdy se starší ze společníků rozhodl svůj podíl ve firmě prodat. Když se to jeho mladší kolega dozvěděl, nabídl mu, že od něj jeho podíl odkoupí a celou firmu pak předá svému již dospělému synovi. Staršímu společníkovi se ale nelíbila nabídka s nízkou cenou. Proto přišel s vlastním návrhem, který však nebyl pro změnu ochoten akceptovat jeho kolega. A tak se začaly drobit nejen vztahy ve vedení firmy, ale i dosavadní dlouholeté přátelství. Vleklý spor přerostl v osobní antipatii a soudní dohra se negativně promítla do výkonnosti firmy a její prosperity.

Ten příběh není smyšlený. Naopak. Je obrazem každodenní praxe, v níž pomáháme společníkům s těžkostmi, které musejí řešit se svými dlouholetými obchodními partnery. Ve vyhroce-

ných situacích se však řešení, které by alespoň částečně uspokojilo oba společníky, hledá už jen velmi složitě. Bývalí kamarádi tak většinou končí uprostřed rozvleklých tahanic u soudu, který ve své podstatě stejně neřeší problém jako takový. Často totiž ani soud nemůže rozetnout jejich spor, protože bez náležité smlouvy nemá právo nařídít žádnému ze společníků, aby svůj podíl ve společnosti tomu druhému prodal za určitou cenu, nebo naopak podíl od druhého společníka koupil.

Vleklé spory většinou vedou k nejistotě obou společníků a k jejich nechuti společnou firmu dále rozvíjet. A když se dva perou, třetí - v tomto případě konkurence - se směje. Firma postupně přichází o spokojené zákazníky a chřadne.

## VČASNÁ DOHODA STRAN JE ZÁKLAD

Situace by byla o mnoho jednodušší, kdyby společníci začali svůj problém řešit ještě v době, kdy byli oba plni sil a jejich firma prosperovala. V době, kdy je ještě netížil čas, a naopak je hnala

vpřed snaha firmu rozvíjet. Zcela ideálním řešením by tedy bylo, pokud by první stisk ruky doprovázelo i uzavření smlouvy, která by do budoucna fungování firmy a odchod jednoho nebo obou společníků řešila.

Příprava takové smlouvy si samozřejmě vyžádá určitý čas i náklady. Ty by však v kontextu celého příběhu a jeho mnohdy tristního konce byly naprosto zanedbatelné. Už pouhé jednoduché nastínění postupu, kterým se budou strany ubírat v případě odchodu jednoho ze společníků, by mohlo pomoci v případném sporu k tomu, aby soud rychleji a lépe vzal v úvahu postavení společníků, jejich zásluhy a potřeby.

Čím je potom smlouva propracovanější a jednoznačnější, tím více má soud vodítek, aby jeho konečné rozhodnutí bylo pro obě strany co nejspravedlivější. V mnoha případech, kdy smlouva mezi společníky jednoznačně a dostatečně určité upravuje odchod jednoho ze společníků ze společnosti, k žádnému soudu ani nedochází, protože strana, která by se od smlouvy, a tudíž od původní dohody chtěla odchýlit, má téměř naprostou jistotu, že by v řízení před soudem neuspěla.

Komplexní smlouva postihující veškeré vztahy mezi společníky a situace, které mohou nastat, vyžaduje přípravu od právníka, který má v oblasti řešení vztahů mezi společníky velkou zkušenost a ví nejen to, k jakému typu sporů mezi společníky nejčastěji dochází, ale je rovněž schopen důsledně zachytit jednotlivé postupy pro ukončení jejich účasti na společnosti, a zejména napomoci k jejich spravedlivému vypořádání.

## RODINA JAKO DALŠÍ HRÁČ

Často je však potřeba i mnohem širšího know-how. Mnohdy vstupuje do hry také otázka nástupnictví nebo obecně rodina a rodinné vztahy. Klienti by proto měli vždy dobře zvážit, zda se jim vyplatí řešit dílčí záležitosti téhož problému s různými poradenskými subjekty, nebo vše rovnou svěřit do rukou advokátní kanceláře s co nejširším rozsahem služeb.

Naše kancelář od svého vzniku v roce 2001 realizovala stovky smluvních ujednání upravujících vztahy mezi majiteli firem. Vlajkovou lodí je poradenství v oblasti nákupů a prodeje podniků či jejich částí. V letech 2006 až 2017 jsme pomohli úspěšně dokončit více než 500 takovýchto transakcí o celkové hodnotě přes 550 miliard korun, což nás dlouhodobě řadí na vrchol v počtu realizovaných transakcí na českém, slovenském i středoevropském právním trhu.

Dlouhodobě se věnujeme problematice nástupnictví. V uplynulých deseti letech jsme pomohli vytvořit několik set rodinných holdingů a struktur držby, desítky trustů a svěrenských fondů, řešili jsme řízené či neočekávané předání společnosti a dalšího majetku jak v České republice, tak i v zahraničí.

## KLÍČOVÍ PARTNEŘI HAVEL & PARTNERS PRO OBLAST M&A A MEZIGENERAČNÍHO TRANSFERU KAPITÁLU



Jaroslav Havel



Jan Koval



Jan Frey



Václav Audes



David Neveselý