PRAHA | BRNO | BRATISLAVA | PLZEŇ | OLOMOUC | OSTRAVA

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

H&P magazín

II/2020

JAK BÝT LÍDREM V DOBÁCH KRIZE I BLAHOBYTU

2020 právnická firma roku

WINNER Chambers Europe Awards 2020

Strategické uvažování | Individuální přístup
Špičkový právní tým | Dlouhodobé partnerství

H&P magazín 11/2020

OBSAH ČÍSLA

5 **BANKOVNICTVÍ A TECHNOLOGIE**
Bankovní identita jako nový rozměr důvěry a obchodu v elektronickém světě

8 **BANKOVNICTVÍ A TECHNOLOGIE**
Služby a tým

9 **NEMOVITOSTI**
Jak v době krize uvažovat o investicích do realit?

11 **NEMOVITOSTI**
Služby a tým

12 **Z MÉDIÍ**
Jak být lídrem v dobách krize i blahobytu

14 **TRANSAKCE**
Přehled nejvýznamnějších transakcí s účastí HAVEL & PARTNERS

18 **SLOVENSKO**
Predstavenie kancelárie

19 **SLOVENSKO**
Obstaranie kvalitných právnych služieb štátom – sci-fi alebo realita?

22 **PRIVÁTNÍ KLIENTELA**
Jaroslav Havel: Rosteme i v těžkých časech

25 **PRIVÁTNÍ KLIENTELA**
Služby a tým

26 **FINANCOVÁNÍ A INSOLVENCE**
Preventivní restrukturalizace v době koronavirové krize

28 **FINANCOVÁNÍ A INSOLVENCE**
Služby a tým

29 **KNIHY**
H&P podporuje manažerskou literaturu

30 **TECHNOLOGIE / IT**
Telemedicína – zdravotní péče 21. století

32 **KORPORÁTNÍ PRÁVO**
Průvodce korporátním světem po novele zákona o obchodních korporacích

34 **REPORTÁŽ**
Brno patří mezi evropská města s největším realitním potenciálem

36 **PRO BONO**
H&P pomáhá

37 **AKADEMIE HAVEL & PARTNERS**
Přehled vzdělávacích seminářů

38 **KOMENTÁŘ**
Lidé ctí jen rozumné zákony

HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

NÁŠ TÝM

6
kanceláří

220
právníků a daňových poradců

500
spolupracovníků

NAŠI KLIENTI

2000
klientů

50
společností z Czech Top 100

100
největších společností z Fortune 500

MEZINÁRODNÍ DOSAH

90
zemí světa

12
světových jazyků

70 %
případů s mezinárodním prvkem

ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

poslední měsíce jsou pro nás všechny obrovskou zkouškou. Pandemie koronaviru má a také ještě bude mít následky, které v novodobé historii nemají obdoby. Jak ale řekl Albert Einstein, zřejmě nejznámější vědec všech dob: „Uprostřed každého problému se nachází příležitost." Stejně tak k nynější krizi přistupujeme i my v HAVEL & PARTNERS.

Když říkám „my", myslím tím všech našich více než 220 právníků a daňových poradců i téměř tři stovky dalších kolegů, kteří se podílí na péči o klienta a chodu kanceláře. Ti všichni si s maximálním nasazením a loajalitou dokázali poradit s nepříznivými okolnostmi, které s sebou pandemie covid-19 přináší, a proměnili je ve výzvu. Díky tomuto přístupu, naší firemní kultuře, enormnímu úsilí a v neposlední řadě také díky naší špičkové právní a daňové expertize umíme pružně reagovat na všechny změny ve společnosti, potřeby trhu a požadavky našich klientů.

O tom, že se nám to daří, svědčí i ocenění, která jsme v roce 2020 získali: čtyři ceny a absolutní vítězství v soutěži Právnická roku v ČR, kterou zaštiťuje Česká advokátní komora a Ministerstvo spravedlnosti ČR, tři ocenění a historický úspěch naší kanceláře ve stejné soutěži na Slovensku, k tomu v obou zemích titul klientsky nejoblíbenější kanceláře, nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards pro nejlepší advokátní kancelář na českém trhu, ale také nejžádanější zaměstnavatel a nejprestižnější značka v oboru právních služeb. To je skóre HAVEL & PARTNERS za rok 2020. Na tomto místě bych proto velice rád poděkoval vedle kolegů také všem našim klientům a obchodním partnerům za to, že nám s důvěrou svěřují své podnikatelské i ryze privátní záležitosti, inspirují nás a motivují nás posouvat se neustále dopředu.

Protože advokacie v našem pojetí není jen o právu, ale také o komunikaci, podpoře informovanosti či sdílení užitečného know-how, přinášíme Vám již druhé vydání našeho H&P magazínu.

Naleznete v něm řadu tematických článků, rozhovorů a analýz souvisejících s aktuálními celospolečenskými tématy, ale i zajímavé tipy či představení některých praxí naší kanceláře a našich dalších aktivit.

Podělíme se s Vámi například o několik osvědčených tipů, jak být lídrem v dobách krize i blahobytu. Za jakých okolností je nyní vhodné investovat do realit, pro Vás shrnují naši odborníci z nemovitostního týmu. Na řešení následků koronavirové krize u firem se zaměřili kolegové z týmu pro financování, bankovnictví a restrukturalizace. Ti přibližují, jak nastavení pravidel pro preventivní restrukturalizaci zjednoduší a zrychlí obnovu podniků v potížích.

Koronavirus a jeho následky ale nejsou zdaleka jediným tématem tohoto čísla. Seznámíme Vás podrobně také s jednou z nejdůvěryhodnějších a nejužívanějších digitálních identifikačních metod současnosti – bankovní identitou, na jejíž implementaci do českého prostředí se naše kancelář podílí. V článku o telemedicíně se podíváme do snad již blízké budoucnosti českého zdravotnictví a přehledně Vás provedeme i zásadními změnami, které přináší do života firem velká novela zákona o obchodních korporacích. Kolegové ze slovenské kanceláře pak připravili článek na velmi aktuální téma týkající se zadávání veřejných zakázek na právní služby. Podělíme se s Vámi i o různorodou škálu transakcí, které jsme v poslední době pomohli uzavřít našim klientům, a také o tipy, jaké manažerské knihy by Vám určitě neměly uniknout.

Přeji Vám nejen užitečné a inspirativní čtení, ale především pevné zdraví a velkou dávku optimismu.

Jménem celé kanceláře

Jaroslav Havel | řídící partner

HAVEL & PARTNERS je absolutním vítězem soutěže Právnická firma roku v ČR a potvrzuje tím nejúspěšnější rok ve své historii

Advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS navázala na nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards 2020 pro nejlepší kancelář na českém trhu a stala se absolutním vítězem také v soutěži Právnická firma roku 2020 v ČR. V posledním ročníku získala kancelář hlavní cenu pro nejlepší domácí kancelář a cenu za nejlepší klientské služby. Zároveň dosáhla prvenství ve dvou oborových kategoriích – Fúze a akvizice a Právo hospodářské soutěže. Jde o historicky nejlepší výsledky. Těch v roce 2020 HAVEL & PARTNERS dosáhla i v rámci Právnické firmy roku na Slovensku, kde získala tři ocenění, včetně klientsky nejoblíbenější kanceláře.

„Je to především ohodnocení špičkové odbornosti, loajality a maximálního nasazení všech našich kolegů a jejich schopnosti poradit si se všemi nepříznivými okolnostmi, které s sebou pandemie covid-19 přináší. Za to jim patří obrovské poděkování. Také bych rád poděkoval našim klientům za to, že nám s důvěrou svěřují své podnikatelské i ryze privátní záležitosti a motivují nás posouvat se neustále dopředu,“ komentuje úspěch v soutěži Právnická firma roku řídící partner kanceláře Jaroslav Havel.

HAVEL & PARTNERS zaznamenala rekordní pololetní služby

Kancelář v prvním pololetí roku 2020 dosáhla navzdory koronavirové krizi mimořádných hospodářských výsledků. Za prvních šest měsíců zaznamenala za čisté právní služby meziročně o 11,5 % vyšší obrat. V prvním pololetí roku 2020 pak dosáhly výnosy za čisté právní služby 388 mil. Kč, celkové tržby skupiny pak činily cca 500 mil. Kč.

HAVEL & PARTNERS tak navázala na vynikající ekonomické výsledky roku 2019, kdy výnosy kanceláře meziročně rostly o více než 11 % a tržby celé skupiny poprvé překročily miliardu Kč. *„Hospodářské výsledky kanceláře s růstem opět přes 11 % indikují, že se nám podařilo udržet pozitivní trend dvojciferného růstu z roku 2019. V souvislosti s dopady koronavirové pandemie nicméně očekáváme v druhé polovině roku určité zpomalení. I náš pesimistický odhad nicméně i tak počítá s mírným růstem obratu a zisku za celý rok 2020,“* říká řídící partner kanceláře Jaroslav Havel.

V reakci na dopady ekonomické krize vytváří HAVEL & PARTNERS unikátní tým pro financování a restrukturalizace a insolvence

S aktuálním poklesem české ekonomiky souvisejí finanční problémy mnohých firem. Naše kancelář na to zareagovala propojením týmu z oblasti financování a bankovnictví s týmem specializujícím se na oblast restrukturalizací a insolvencí. Vznikl tak největší odborný tým právníků zkušených v této oblasti, který je připraven klientům v obtížné finanční situaci nabídnout nejkomplexnější právní poradenství na česko-slovenském trhu.

„Naším cílem je mít jeden úzce spolupracující tým, který dokáže komplexně řešit všechny fáze financování – tedy od vlastního poskytnutí úvěru přes řešení problémů se splácením a případnou restrukturalizaci dluhu až po insolvenční konce,“ říká partner kanceláře Jan Topinka, který se podílí na vedení tohoto unikátního týmu. Podobné nastavení má přitom řada špičkových zahraničních kanceláří.

Více informací o našem specializovaném týmu **najdete na str. 28**.

BANKOVNÍ IDENTITA JAKO NOVÝ ROZMĚR DŮVĚRY A OBCHODU V ELEKTRONICKÉM SVĚTĚ

Celý život po nás někdo chtěl osobně předložit občanský průkaz, cestovní pas nebo jiný doklad totožnosti a neumíme si představit, že to již brzy nebude potřeba. To je ale na čase změnit. Přichází totiž zcela nový svět vzdáleného ověřování totožnosti osob, který bude automaticky, zdarma a okamžitě dostupný více jak polovině obyvatel České republiky. Přivítejme bankovní identitu, jednu z nejdůvěryhodnějších a nejužívanějších digitálních identifikačních metod současnosti.

NASAZENÍ BANKOVNÍ IDENTITY SE OČEKÁVÁ V PRVNÍ POLOVINĚ ROKU 2021. JEJÍ VHODNÉ A VČASNÉ VYUŽITÍ MŮŽE ZNAMENAT VÁŠ NÁSKOK PŘED KONKURENCÍ.

Ověřování identity na dálku zatím v rozpacích

Zvykli jsme si věřit naší bance a díky neustálému rozvoji elektronických služeb a exponenciálně rostoucí možnosti jejich použití je pro nás už běžné řešit mnoho záležitostí online. Ale stále jsme si nezvykli na představu, že můžeme zcela nesporně elektronicky ověřit svou totožnost, a to kdykoli, na dálku, bez kontaktu s jinou osobou a bez čekání.

Již více než dva roky existuje v rámci české právní úpravy elektronické identifikace státní prostředek pro elektronickou identifikaci – **elektronický občanský průkaz**. Státem garantovaná elektronická identita má z právního pohledu sice vyšší míru záruky, než bude mít identita bankovní, na druhou stranu je ale třeba, aby člověk do jejího užívání investoval nejen jisté úsilí, ale také peníze – třeba kvůli pořízení čtečky k elektronické občance.

Navíc možnosti využití elektronické občanky jsou bohužel značně omezené. Stát není nejlepší promotér ani obchodník. Taková identita funguje pouze pro osoby, které musí ověřovat totožnost ze zákona (např. AML povinné osoby) nebo v rámci výkonu úředních činností (tzv. působnosti). I proto je **využívání dosavadních elektronických identit v praxi zatím velmi rozpačité a málo frekventované**.

Identifikuji, autentizuji, podepisuji, kontroluji

Revoluce v elektronickém ověřování identity teď ale nastane s **bankovní identitou**. Díky ní bude možné elektronicky ověřit totožnost člověka (nebo vybrané informace o něm) pomocí využití zabezpečených přístupových údajů pro internetové bankovnictví, to vše bez nutnosti pamatovat si jakákoli nová hesla, učit se ovládat nové technologie nebo mít speciální čtečku. Klienti budou jen dále používat to, co velmi dobře znají – přihlašování do internetového bankovnictví prostřednictvím počítače či mobilu. Nic víc. Uživatel přitom navíc za takové ověření nebude nic platit.

České zákony pracují v této souvislosti s pojmem **prostředek pro elektronickou identifikaci** – jedná se o jednoduchou náhradu fyzických dokladů totožnosti pro digitální jednání lidí v online světě. Jde jak o jednání vůči státu, tak i v soukromému sektoru. Bankovní identita ale nebude pouze o ověřování a předávání údajů o klientovi s jeho souhlasem. Nabídne uživatelům i jednoduché a komfortní přihlašování s jedinou digitální identitou do desítek uživatelských účtů napříč internetem (tzv. single sign-on) nebo navazující jednoduchou autorizaci plateb. Nebude tedy třeba si pamatovat různé způsoby přihlašování do e-shopů a digitálních služeb ani vyplňovat složité formuláře. Bankovní identita tak může přinést státu i soukromému sektoru až 5,5 mil. potenciálních uživatelů, u kterých půjde jednoduše na dálku ověřit jejich identitu.

Podepisování pomocí bankovní identity

Bankovní identita bude zároveň také metodou pro elektronický podpis. To už teď dobře funguje například v severských zemích. V Norsku využívá elektronickou identifikaci a související podepisování přes bankovní identitu skoro 90 % aktivních obyvatel, mezi 20 a 54 lety věku dokonce 97 % aktivních obyvatel. První české banky již také avizovaly, že při použití bankovní identity umožní podepisovat elektronické dokumenty v rámci důvěryhodného prostředí. Například Komerční banka spustila svou službu MůjPodpis již před několika měsíci.

Bankovní identita bude mít navíc pro každého uživatele i rozměr kontrolní – kdykoli si bude moci ověřit, kde a za jakým účelem byla jeho bankovní identita využita.

Banky mají důvěru

Bankovní identity jsou podle vzoru zejména severských zemí ověřený a fungující koncept – banky vlastní základní infrastrukturu a zákaznickou bázi, zároveň jsou to jediné instituce na trhu, které již autentizovaly většinu fyzických osob a převedly jejich identitu přes internetové bankovnictví do digitálního světa. **Navíc studie ukazují, že spotřebitelé upřednostňují banky před vládními, maloobchodními nebo sociálními platformami coby poskytovateli digitální identity**, neboť jim věří, a to i u nás.

Nápad na zavedení bankovní identity v České republice proto logicky přišel z bankovního sektoru, a to již v roce 2017. České zákony ale tehdy poskytování elektronické identifikace ze strany bank neumožňovaly. Česká bankovní asociace se proto jako zástupce českých i zahraničních bank chopila tématu po legislativní stránce. S pomocí ICT Unie, advokátů HAVEL & PARTNERS a ROWAN LEGAL a skupiny aktivních poslanců výboru pro veřejnou správu vznikl zákon č. 49/2020 Sb. Ačkoli se jedná o novelu zákona o bankách, zákona o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu (AML) a dalších zákonů, nejvýstižnější titul je pro něj zákon o bankovní identitě nebo zkráceně a neoficiálně **BankID**.

Účinnost tohoto zákona nastává 1. ledna 2021. Rozšiřuje přitom stávající okruh činností, které banky mohou vykonávat, o poskytování elektronické identifikace, autentizaci a služby vytvářející důvěru, jakož i další související služby. Umožní také bankám (a pojišťovnám) přistupovat do základních registrů a dalších vybraných informačních systémů veřejné správy a ověřovat aktuálnost údajů o jejich klientech.

Rozhodnou-li se banky nebo pobočky zahraničních bank uvedené služby poskytovat, musí bezplatně umožnit elektronické ověření totožnosti jejich klientů i pro účely využití online služeb orgánům státu, obcí a krajů. Za to však budou moci banky tyto služby poskytovat zbytku veřejného sektoru a komerčním společnostem, a to napřímo nebo prostřednictvím nově zřízené obchodní společnosti Bankovní identita, a.s., společného podniku tří největších bank na českém trhu – České spořitelny, Československé obchodní banky a Komerční banky. Cenu za využití služeb elektronické identifikace, autentizace či podepisování přitom nebude platit uživatel, ale poskytovatel služby (obchodník), který tuto službu využívá pro identifikaci svých klientů. Podobně to funguje již léta u platebních karet.

Bankovní identita jako obchodní příležitost

Poskytovatelé digitálního obchodu a služeb budou ochotni investovat do bankovní identity, jen pokud uvidí její benefity pro svůj byznys. Důvěryhodnost bankovní

identitě propůjčují zapojené banky i fakt, že identifikace jejím prostřednictvím bude dostatečná i pro dodržení standardu povinné identifikace pro účely AML či pro čerpání online služeb státu a veřejného sektoru. Proto vidíme potenciál jejího využití **hlavně ve finančním sektoru**, resp. jako jediného prostředku pro identifikaci a platbu na internetu. V Norsku čerpá finanční sektor více jak ¾ všech transakcí s bankovní identitou. Díky bankovní identitě se například podařilo na tamním trhu zkrátit průměrnou dobu dokončení žádosti o hypotéku z 16 dnů na několik hodin.

Bankovní identita nabývá na významu také v rámci **e-commerce** u části služeb placených až po zahájení jejich čerpání (post-paid), jako jsou například tankovací karty, energie či telekomunikace. Využití BankID tedy může být zajímavé pro mobilní operátory nebo distribuční společnosti.

Velmi přínosná bude bankovní identita i u služeb **eGovernmentu** – typickými případy budou přístupy do zabezpečených evidencí, portálů či spisů, elektronické volby, komunikace s daňovým úřadem, online založení nové firmy a její další využití při postupné digitalizaci služeb státu díky zavádění zákona o právu na digitální služby (č. 12/2020 Sb.).

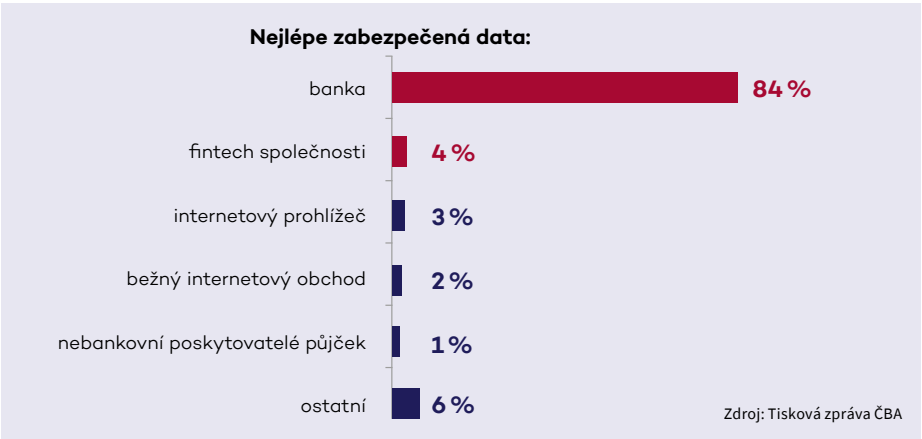
Jako další oblast využití bankovní identity se nabízí **pracovněprávní agenda**, zejména digitalizace mzdových a daňových procesů nebo usnadnění náboru nových zaměstnanců do větších společností.

Klíčoví pro významnější využívání bankovní identity budou nepochybně i **technologičtí partneři** (ICT dodavatelé), kteří budou umět elektronickou identifikaci od banky vhodně propojit se svou službou a cenu využívání bankovní identity jednoduše zahrnou do vlastní ceny služeb. Je pochopitelné, že banky neumí u svých klientů vhodně pomoci s integrací vytvářených řešení (mají omezenou technickou znalost), neumí k nim poskytovat zákaznickou podporu a často pojmenovat use cases, v nichž je možné bankovní identitu použít mimo sektor bankovnictví. V distribučním modelu služeb souvisejících s bankovní identitou musí tedy banky s technologickými partnery počítat – typicky v oblastech obchodu, elektronického podepisování, uchovávání dokumentů, přihlašování nebo identity managementu.

Do banky jen jednou za život – pro zřízení bankovní identity

V České republice tedy půjde o jednotné a suverénně nejvíce zastoupené řešení digitálního ověření totožnosti, které přinese celé společnosti úplně nový rozměr fungování. V Norsku s nadsázkou říkají, že do banky se chodí pouze jednou za život, a to kvůli zřízení bankovní identity.

Jak Češi hodnotí zabezpečení dat?



ZÁKON O BANKOVNÍ IDENTITĚ ROZŠIŘUJE OKRUH ČINNOSTÍ, KTERÉ BANKY MOHOU VYKONÁVAT, O POSKYTOVÁNÍ ELEKTRONICKÉ IDENTIFIKACE, AUTENTIZACI A SLUŽBY VYTVÁŘEJÍCÍ DŮVĚRU A DALŠÍ SOUVISEJÍCÍ SLUŽBY.

Vše potřebné lze následně vyřídit s její pomocí, a to nejen v rámci soukromého, ale i veřejného sektoru.

Nasazení bankovní identity se očekává v první polovině roku 2021. Její vhodné a včasné využití bude bezesporu konkurenční výhodou. Bankovní identita může znamenat zvýšení efektivity procesů pro všechny zúčastněné strany – občanům přinese jednoduché, komfortní a bezplatné využití jediného prostředku pro identifikaci i platbu, poskytovatelům služeb konkurenční výhodu i zajímavou úsporu v porovnání s vlastním řešením identifikace, bankám možnost být blíže jejich klientům a poskytnout jim komplexnější služby a státu, obcím a krajům zcela nový bezplatný kanál milionů ověřených uživatelů pro jejich digitální služby.

Pro posouzení detailů a implementaci prostředků bankovní identity je vám k dispozici náš elektronizační právní tým, jehož členové jsou spoluautory zákona o bankovní identitě a spolu s bankami se podílejí na vývoji tohoto řešení od samotného počátku.

Robert Nešpůrek | partner
František Korbel | partner
Dalibor Kovář | vedoucí advokát

SLUŽBY V OBLASTI TECHNOLOGICKÉHO PRÁVA

Technologické právo představuje jednu z nejvýznamnějších specializací HAVEL & PARTNERS. Věnuje se mu více než 30 právníků, což představuje největší tým v této oblasti na českém a slovenském trhu. Našimi klienty jsou největší IT společnosti a telekomunikační firmy, finanční instituce, retailové řetězce a mediální společnosti, ale také orgány veřejné správy či nadějné start-upy.

ROBERT NEŠPŮREK | PARTNER

JAN DIBLÍK | PARTNER

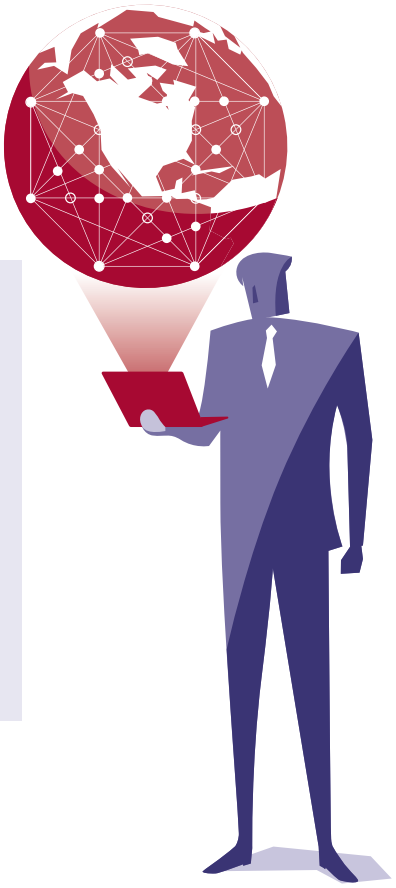
ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER

FRANTIŠEK KORBEL | PARTNER

PETR KADLEC | PARTNER

Díky efektivní specializaci a profilaci napříč technologickými obory jsme schopni poskytovat odborné poradenství v následujících oblastech:

- ✔ **smlouvy na vývoj, implementaci a podporu softwaru (SLA)**
- ✔ **licencování a zajištění práv k softwaru pro autory, nositele práv i investory**
- ✔ **IT spory (včetně doménových) před soudy, mimosoudní řešení sporů**
- ✔ **obory budoucnosti:** e-banking, m-banking, crowdfunding, technologie ve finančních službách (FinTech), digitalizace právních procesů aj.



Naše kancelář se podílela na přípravě zákona o bankovní identitě.

Zákon o bankovní identitě umožňuje bankám vykonávat a poskytovat **služby elektronické identifikace**, autentizace a služby vytvářející důvěru. Díky tomu by mělo být možné přihlásit se prostřednictvím bankovní identity k digitálním službám státu, na dálku uzavřít a podepsat smlouvu na dodávku energií nebo ověřit svou identitu u provozovatele on-line sázkové kanceláře. Odborníci z **týmu HAVEL & PARTNERS specializovaného na IT právo** se jako poradci aktivně podíleli na přípravě této zákonné úpravy, která umožní široké využití bankovní identity v České republice.

JAK V DOBĚ KRIZE **UVAŽOVAT O INVESTICÍCH DO REALIT?**

Za posledních deset let si stále více lidí pořizuje nemovitosti za účelem investice. Reality jsou totiž dobrou možností, jak uchránit svůj majetek před jeho znehodnocením inflací. To sice platí i nyní, v době ekonomické krize způsobené pandemií koronaviru, ovšem je třeba dobře uvážit, do jaké nemovitosti peníze uložit. Odborníci z týmu specializovaného na nemovitostní trh přibližují, které reality zůstávají i nadále vhodnou investiční příležitostí, jak dlouhodobě ochránit svůj majetek.

ZAJÍMAVÉ VÝNOSY LZE OČEKÁVAT NEJEN V REZIDENČNÍCH NEMOVITOSTECH, ALE TAKÉ V REALITÁCH V OBLASTI LOGISTIKY ČI INVESTICÍCH DO REALITNÍCH FONDŮ.

Hypotéky atakují rekordy
Zájem o reality určené k bydlení potvrzuje objem poskytovaných úvěrů. Trh hypoték atakuje historické rekordy. V září 2020 poskytly banky hypotéky za více než 22 mld. korun, což je o 7 mld. víc ve srovnání s rokem 2019. A roste i počet sjednaných hypoték – v září jich bylo o tisícovku víc než předchozí měsíc. Celkem si Češi za prvních 9 měsíců roku 2020 nasmlouvali úvěry na bydlení za 172 mld. korun, což je za stejné období víc než v rekordních letech 2016 a 2017, kdy objem prodaných hypoték nakonec dosáhl 226 mld. korun.

Češi se tedy nebojí investovat do bydlení ani v nejisté době. Příčinou je i to, že hypotéky neustále zlevňují, úroky se pohybují kolem 2 %. A motivací k investici do bydlení mohou být i fakta, že Česká národní banka zmírnila pravidla pro poskytování úvěrů a prošlo i zrušení daně z nabytí nemovitostí.

Rezidenční bydlení
I přes první i druhou vlnu koronavirové krize je tedy poptávka po kvalitním rezidenčním bydlení v České republice zatím stabilní. Platí to zejména pro oblast Prahy, kde poptávka stále převyšuje nabídku. Na podzim roku 2020 se průměrná cena za m^2 stále drží nad 100 000 korun, což je v porovnání s předchozím rokem o 9 % víc. Očekáváme navíc, že ceny rezidenčních nemovitostí v Praze budou i nadále stoupat.

Mimo Prahu pak sice nerostou ceny tak rychle, i tak ale realitní bublina ani v důsledku pandemie nepraskla a ceny jsou především u kvalitních nemovitostí stabilní. Byty tak mohou být pro privátní i korporátní investory ideální příležitostí, jak uložit svůj majetek, a zajistit si tak stabilní výnos bez ohledu na aktuální nepříznivou ekonomickou situaci.

Trh nájemního bydlení
Koronavirus naopak výrazně zamával s trhem nájemního bydlení. Nejvíce klesly ceny nájmů v Praze, kde to bylo až o pětinu. Na trhu se objevily tisíce volných bytů, které doteď majitelé nabízeli ke krátkodobým pronájmům prostřednictvím Airbnb, a to samozřejmě celkově srazilo ceny nájemného dolů.

Domníváme se ovšem, že jde jen o dočasný projev. Vzhledem k tomu, že na vlastnické bydlení v důsledku krize nedosáhne stále více lidí, dá se v následujících měsících očekávat zvýšený zájem o pronájmy ve střední cenové relaci cca 25 000 korun za měsíc. Na to ostatně zareagovaly již některé velké developerské společnosti, které připravují rezidenční projekty právě pro dlouhodobé nájemní bydlení.

NEMOVITOSTNÍ FONDY NEBO REALITNÍ INVESTIČNÍ FONDY NABÍZEJÍ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI NEJEN V ŘÁDECH MILIONŮ, JE MOŽNÉ INVESTOVAT I V ŘÁDECH TISÍCŮ ČI DOKONCE STOKORUN.

Logistika a průmyslové areály
Logistický segment v České republice v posledních letech výrazně roste a výjimkou není ani rok 2020. V důsledku pandemie firmy narychlo rušily kamenné obchody a přesouvaly se do online prostředí. Segment e-commerce například v březnu vzrostl o 40 %, s druhou vlnou pandemie lze přitom očekávat podobný vývoj. Obraty českých e-shopů by dokonce podle odhadů měly za celý rok překonat hranici 200 mld. korun. S tím samozřejmě souvisí i zájem těchto rostoucích firem o celé logistické parky.

V důsledku pandemického šoku jsou proto logistické budovy a průmyslové areály pro investory výjimečně zajímavé. V HAVEL & PARTNERS klientům proto radíme, kam aktiva nasměrovat, a to i v rámci specializovaných investičních realitních fondů, které jsou u investorů stále oblíbenější.

Investice do fondů
Nemovitostní fondy nebo realitní investiční fondy totiž nabízejí nejen investiční příležitosti v řádech milionů, dnes už je ale také možnost investovat do nemovitostí v řádech tisíců či dokonce stokorun. Je ale třeba si ověřit, do jakého druhu nemovitostí fond investuje – zda jde o rezidenční trh nebo třeba trh s kancelářskými prostory. Podle toho se totiž liší případné investiční výnosy a případná rizika.

V posledních letech přibývají k tradičním realitním fondům také realitní investiční start-upy. Ty cílí především na mladé investory. Na trhu jsou například firmy, které umožňují drobným investorům podílet se na půjčkách developerům na výstavbu nemovitostí (takzvaný crowdfunding), nebo společnosti, které za vložené peníze vykupují byty a odměnou pro investora je pak podíl na výnosu z jejich pronájmu.

Kancelářské prostory
Obezřetnost u investic do nemovitostí v současnosti doporučujeme u trhu kancelářských prostor, ten totiž čekají v souvislosti se současnou situací dílčí změny. Řada investorů proto teď vyčkává. Míra neobsazenosti kancelářských prostor se již několik let pohybuje kolem 5 % a po pandemii lze očekávat spíše její zvyšování. Celá řada společností velmi pragmaticky přistoupila k úvahám o zmenšení pronajímaných kancelářských prostor, případně k podnájmu jejich částí, pro které nebudou mít výhledově plné využití.

Účastníme se proto nyní náročných jednání, která se týkají **vyjednávání nových podmínek nájemních smluv** pro stávající prostory. Tzv. renegociace se týkají jak pronajímané plochy, tak i cen. I přes očekávané změny se nicméně domníváme, že výstavba kancelářských budov bude pokračovat v obdobném tempu jako dosud.

Retail
Oblast maloobchodu koronavirová vlna také zasáhla významně. Přesun zákazníků z kamenných prodejen do virtuálních e-shopů nabral výraznou dynamiku a tento trend může s případným pokračováním druhé vlny koronaviru nadále posilovat. V tomto kontextu se dá očekávat, že nové obchodní plochy nebudou přibývat výrazným tempem, bude spíše docházet ke **konsolidaci a případným prodejům některých obchodních komplexů**. Klíčovým faktorem bude spokojenost zákazníků se značkami a prodejnami, které obchodní centra dokážou nabídnout, a kvalitním propojením nabízených obchodů a služeb.

Václav Audes | partner
Lukáš Syrový | partner

SLUŽBY V OBLASTI NEMOVITOSTÍ A STAVEBNICTVÍ

Zkušený tým HAVEL & PARTNERS pro oblast nemovitostí, stavebního práva a životního prostředí se skládá z více než 30 právníků, z toho 7 partnerů, a je tak jedním z největších specializovaných týmů zaměřených na real estate poradenství. V oblasti právních a daňových služeb poskytovaných ve vztahu k nemovitostem máme zásadní podíl na českém právním trhu; účastnili jsme se nejvýznamnějších projektů posledních let.

Mezinárodní ratingové publikace uvádějí naši kancelář jako přední právnickou firmu pro transakce realizované v České republice v oblasti stavebního práva a práva nemovitostí. V roce 2018 nás magazín Acquisition International ocenil jako nejlepší advokátní kancelář pro oblast nemovitostí a stavebnictví v regionu střední a východní Evropy.

Naše služby v oblasti práva nemovitostí a stavebnictví zahrnují zejména:

- ✔ **due diligence právního stavu nemovitostí**
- ✔ **nákup a prodej nemovitostí a pronájem bytových, kancelářských, velkoobchodních a maloobchodních a průmyslových prostor**
- ✔ **složité prodejní transakce a zpětný pronájem nemovitostí**
- ✔ **poradenství při realizaci greenfield a brownfield projektů a projektů „na klíč“**
- ✔ **poradenství v souvislosti s rozvojem a regenerací průmyslových nemovitostí (brownfield investments)**
- ✔ **investiční projekty a jejich financování**
- ✔ **územněprávní regulace**
- ✔ **řešení sporných otázek vznikajících ve výstavbě**

JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

VÁCLAV AUDES | PARTNER

LUKÁŠ SYROVÝ | PARTNER

JOSEF HLAVIČKA | PARTNER

FRANTIŠEK KORBEL | PARTNER

JOSEF ADAM | COUNSEL

Z MÉDIÍ

JAK BÝT LÍDREM V DOBÁCH KRIZE I BLAHOBYTU

HAVEL & PARTNERS je již 10 let největší a dle soutěže Právnická firma roku také nejúspěšnější česko-slovenskou advokátní kanceláří na trhu. Ocenění má i za výjimečnou značku, ekonomickou stabilitu a je nejžádanějším zaměstnavatelem v oboru. V roce 2019 tržby celé skupiny HAVEL & PARTNERS dosáhly miliardy korun a dle pololetních hospodářských výsledků kancelář v roce 2020 dvouciferně roste. Jak si získala a udržuje vedoucí postavení na advokátním trhu? Zde je několik osvědčených zásad, kterými se řídí.

Pomáhejte

Bez toho to nejde. Být lídrem v jakémkoli oboru totiž znamená přijmout tuto roli včetně odpovědnosti vůči společnosti a těm, kteří to v životě nemají jednoduché.

Máme vlastní nadaci a desítkám neziskovek a projektů poskytujeme právní služby, finanční pomoc nebo jsme je zařadili mezi naše dodavatele. Když přišla krize, pomáhali jsme jim se stejným nasazením jako našim klientům. Nečekali jsme, až nás osloví, ale sami se ptali, jak můžeme pomoci. Zdvojnásobili jsme také finanční pomoc i počet pro bono hodin. V posledních měsících to ale neměl jednoduché nikdo, proto jsme dali veřejně k dispozici naše know-how, zřídili jsme komplexní informační servis pro veřejnost a podíleli se zdarma na řadě online poraden a další pomoci.

Buďte připraveni

Poslední měsíce ještě víc než kdy dřív potvrdily, jak je důležité být připravený a přizpůsobit se co nejrychleji a nejlépe změnám, a to i těm náhlým a nepředvídatelným. Když se vám to podaří, budete mít náskok.

Krizi se zásadním dopadem do ekonomiky jsme na základě makroekonomických dat i historických zkušeností očekávali již delší dobu a už v průběhu roku 2018 jsme se na ni začali připravovat. Zaměřili jsme se na zvýšení efektivity práce, doplnění portfolia našich služeb i technologií a v neposlední řadě také na důsledné finanční řízení a tvorbu rezerv. Pracovali jsme na zrychlení cash flow, zvýšili jsme podíl služeb pro klienty z anticyklických oborů a celkovou efektivitu i výkon na právníka. I přesto, že nás krize zasáhla ve zcela jiné podobě, než v jaké jsme ji očekávali, měli jsme na co navázat a mohli jsme reagovat téměř obratem.

Buďte pozitivní

Všechny situace a okolnosti – i ty negativní – berte jako výzvu a příležitost být lepší.

Pozitivní „mindset“ nepomůže jen dovnitř společnosti, ale je mimořádně důležitou součástí při hledání těch nejlepších klientských řešení.

Budujte týmy dle podnikatelských odvětví

Poskytování právních a daňových služeb na špičkové úrovni nevyžaduje jen výbornou znalost předpisů a schopnost jejich aplikace, ale i širší vědomosti o příslušném podnikatelském odvětví vašich klientů.

Díky naší velikosti jsme mohli vytvořit systém řízení právní kanceláře nejen podle právních specializací, ale i dle podnikatelských oborů, u nichž neustále sledujeme jejich specifika, vývoj a trendy, personálie i transakce. Toto organizační uspořádání směřuje k maximálně efektivnímu poskytování právních služeb, kdy komplexní projekty řídí senioriní právníci se širokými praktickými zkušenostmi za podpory specialistů na příslušné právní obory. Jak zásadní je znát dobře podnikání svého klienta, jsme si opět potvrdili v době pandemie covid-19, kdy jsme byli schopni klientům v kontextu znalosti jejich odvětví pomáhat v zásadě obratem.

Buďte klientovi co nejblíž

Individuální přístup ke klientovi, pochopení jeho potřeb, budování vzájemné důvěry a dlouhodobé, strategické partnerství – to je advokacie v našem pojetí.

Technologie vám sice mnohé usnadní, nicméně advokacie tak, jak ji vnímáme my, bude vždy především o lidech. Ať už o talentovaných právnících a jejich profesionálním, osobním klientském přístupu, který žádné technologie nenahradí, tak o spokojených klientech. Naše základna více než dvou tisíc klientů, která je nejstabilnější na trhu, je tím nejlepším důkazem, že to děláme dobře.

Rozvíjejte komplexní osobnosti s manažerským přístupem

Pochopit, jak klient uvažuje a jaká má očekávání, se vám podaří, pokud se umíte na danou věc podívat i z jeho manažerské a podnikatelské perspektivy.

Dbáme na to, aby se naši právníci neustále vzdělávali nejen v právu a jednotlivých oborech podnikání, ale i oblastech, jako jsou obchod, management, marketing nebo finance. S těmito znalostmi lépe rozumí nejen fungování naší kanceláře, ale i potřebám klientů. Zároveň jim otevírají dveře k elitním manažerům a majitelům firem, s nimiž pak mohou naši právníci snáze navázat dlouhodobější spolupráci. Díky tomuto komplexnímu manažerskému přístupu můžeme také naše klienty a obchodní partnery propojovat mezi sebou, pomáháme jim s novými obchodními příležitostmi a jejich financováním, s kontakty v zahraničí či personáliemi.

Držte krok s technologickým rozvojem

Ani v původně konzervativní advokátní profesi neobstojíte, když nebudete neustále držet tempo s technologickým pokrokem. Využití technologií vám dá mimo jiné větší prostor pro to, abyste „lidskou kapacitu“ využili především na složité komplexní případy a budování vztahu s klienty.

I tady se učíme od nejlepších, ať už jde o naše interní systémy, správu klientských spisů, CRM, software na administrativní a jednoduché právnické úkony nebo prostředky dálkové komunikace. Máme dlouhodobou digitální strategii, věnujeme se online marketingu a data miningu. Díky našemu robustnímu technologickému zázemí mohlo v době nouzového stavu přejít cca 500 našich kolegů ze dne na den na home office a poskytovat služby se stejnou rychlostí a hodnotou, včetně online vzdělávání či workshopů. Na dálku jsme společně i „zašli na jedno“.

Učte se od nejlepších

Pokud narazíte na nějaký osvědčený trend, inovaci či byznys model a dojdete k závěru, že by mohl fungovat i ve vašich podmínkách, začleňte ho do vaší praxe.

V celosvětovém kontextu jsme stále relativně malou firmou. Nemáme ambici vynalézat něco od základu. Velké úsilí věnujeme sledování zahraničních trendů, analyzujeme data, provádíme syntézy a vybíráme to, co by mohlo fungovat. Navíc, a to nás možná nejvíce odlišuje od konkurence, nebojíme se hledat inspiraci i v jiných oborech, například ve velkých poradenských firmách, privátních bankách nebo technologických společnostech. Učíme se i od řady našich klientů.

Článek byl publikovaný v E15 v rámci projektu Legal Disruptors.

PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKCÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

15 *let*

700 *transakcí*

700 *miliard korun*

Za uplynulých 15 let se naše kancelář podílela na realizaci 700 transakcí nejen v oblasti fúzí, akvizic, prodejů a restrukturalizací. Jejich celková hodnota převyšuje částku 700 miliard korun. Přinášíme vám přehled těch nejvýznamnějších za poslední období.

MOUFLECO HOLDINGS LIMITED

Zastupování akcionáře Moufleco při výstupu z české strojírenské solečnosti TEDOM

Právní tým advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS zastupoval zahraničního akcionáře Moufleco Holdings Limited v rámci korporátního vypořádání mezi bývalými akcionáři a členy vrcholného managementu významné české strojírenské firmy TEDOM.

Transakce spočívala v prodeji 45% podílu společnosti Moufleco ve firmě TEDOM, která vyrábí a provozuje plynové kogenerační jednotky, tedy jednotky pro společnou výrobu elektřiny a tepla. Podíl odkoupila skupina ČEZ. Komplexní právní poradenství zahrnovalo strukturaci transakce, která se zakládala na vystoupení akcionáře ze společnosti, a také narovnání právních vztahů.

Poradenství při této transakci zajišťoval tým HAVEL & PARTNERS ve složení partner Václav Audes, vedoucí advokátka Silvie Király, senior advokátka Kateřina Surková a koncipient Josef Bouchal.

PLANET A

Prodej poskytovatele internetového připojení Planet A

Tým HAVEL & PARTNERS vedený partnerem Václavem Audesem poskytl právní radu společnosti Planet A při prodeji 100% podílu společnosti T-Mobile Czech Republic.

Společnost Planet A je významným poskytovatelem internetu v Praze a středních Čechách a současně provozuje také internetovou televizi Kuki. Planet A se v říjnu 2019 stala dceřinou společností operátora T-Mobile. Ten jako největší mobilní operátor v Česku akvizicí ještě posílil svou vedoucí pozici na trhu.

Prodej se uskutečnil prostřednictvím veřejného výběrového řízení.

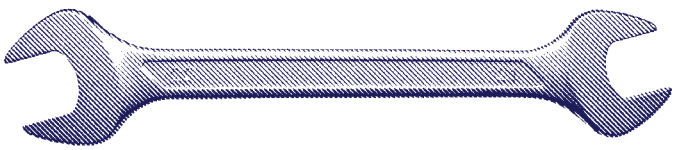
2 JCP

Komplexní právní poradenství při akvizici dodavatele zařízení pro plynové turbíny

Advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS poskytla komplexní právní poradenství společnosti 2 JCP při významné akvizici v oblasti strojírenství. Kupujícím 70% podílu 2 JCP se stal investiční fond JET 2, který spadá pod skupinu Jet Investment brněnského finančníka Igora Faita.

Právní tým, který zajišťoval poradenství pro 2 JCP, tvořili zkušení odborníci z M&A týmu – partner Jan Koval, vedoucí advokát Robert Porubský a advokát Ivo Skolil.

Společnost 2 JCP se specializuje na výrobu filtračních a akustických řešení pro přední výrobce plynových turbín. Výrobní závod má v Račicích a dvě obchodní pobočky pak v USA a ve Velké Británii. Zaměstnává přes 300 lidí. Jet Investment akvizicí usiluje o další významné posílení 2 JCP na trhu plynové energetiky. Hodnotu transakce se rozhodly obě strany nezveřejňovat.



MTX GROUP

HAVEL & PARTNERS poskytla poradenství při akvizici podílu na společnosti Strojmetal

Tým HAVEL & PARTNERS pod vedením partnera Václava Audese zajišťoval právní poradenství pro holding MTX Group Petra Otavy při akvizici 45% podílu na skupině Strojmetal. Významný český průmyslový holding MTX Group tak získal plnou kontrolu nad skupinou společností, které vyrábí podvozkové díly pro světové značky jako Mercedes, BMW, Ferrari či Rolls-Royce.

Akvizice podílu na skupině Strojmetal společností MTX byla řešením neshod mezi holdingem MTX s druhým společníkem, které vyústilo v odchod tohoto společníka. Podpisem smlouvy tak došlo k urovnání veškerých sporů mezi oběma stranami.

Hodnotu transakce se rozhodly strany nezveřejňovat.

GENESIS CAPITAL GROWTH

Poradenství při akvizici společnosti poskytující domácí zdravotní péči

M&A tým kanceláře HAVEL & PARTNERS pod vedením partnera Václava Audese ve spolupráci s týmem pro oblast bankovnictví v čele s partnerem kanceláře Filipem Čabartem a týmem Life Sciences zastoupeným senior advokátkou Veronikou Filipovou poskytl komplexní právní poradenství fondu Genesis Capital Growth při akvizici 100% podílu společnosti Home Care Promedica.

Firma Home Care Promedica (HCP) zajišťuje v České republice díky týmu vlastních kvalifikovaných zdravotních sester zdravotní péči přímo v domácím prostředí pacientů. Novým majitelem firmy se stal společně s novým CEO Ondřejem Ježem fond rozvojového kapitálu Genesis Capital Growth, který se zaměřuje na investice do rychle rostoucích malých a středních podniků ve střední Evropě.

Hodnotu transakce se rozhodly obě strany nezveřejňovat.

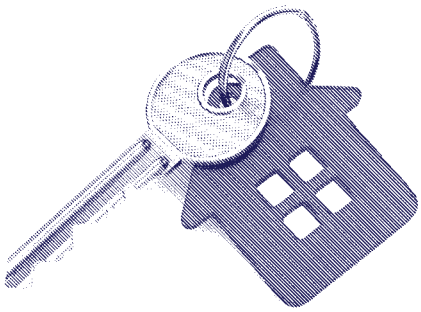
WÜSTENROT & WÜRTTENBERGISCHE AG

Poradenství při jedné z největších transakcí na hypotečním trhu ČR

Tým HAVEL & PARTNERS v čele s partnerem Janem Kovalem zastupoval společnost Wüstenrot & Württenbergische AG při prodeji Wüstenrot – stavební spořitelny a Wüstenrot hypoteční banky společnosti MONETA Money Bank

Společnost MONETA získala 100% podíl ve společnosti Wüstenrot – stavební spořitelna a 100% podíl ve společnosti Wüstenrot hypoteční banka za kupní cenu ve výši více než 180 milionů eur, tedy více jak 4,5 miliardy Kč. Prodej obou společností byl v roce 2019 jednou z největších transakcí v hypoteční oblasti v České republice.

Služby kanceláře HAVEL & PARTNERS zahrnovaly komplexní poradenství společnosti WW včetně pomoci s výběrovým řízením. Transakce rovněž vyžadovala schválení dozorčích orgánů – České národní banky a českého Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.



GUIDEVISION

Prodej české společnosti GuideVision indické IT společnosti Infosys

Největší česko-slovenská advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS poskytla komplexní právní a daňové poradenství pražské společnosti GuideVision, která zajišťuje konzultace, implementace, školení a podporu zákazníkům využívajících jednu z nejúspěšnějších cloudových platforem ServiceNow. Novým majitelem GuideVision se stává indická společnost Infosys Limited, která zaměstnává přes 242 tisíc lidí a patří mezi největší světové IT firmy.

Právní tým pro oblast fúzí a akvizic pod vedením partnera kanceláře Jana Kovala tvořili senior advokátka Veronika Filipová a advokát Ivo Skolil, pracovněprávní záležitosti měl na starosti senior advokát Vojtěch Katzer a na daňové aspekty transakce dohlížel v průběhu celého procesu counsel Josef Žaloudek.

Hodnota transakce dosáhla 30 milionů eur, jedná se tak o další poradenství s významným mezinárodním přesahem v oblasti IT, které kancelář poskytla.

IMECON CONTAINERS

Poradenství pro výrobce obytných, skladových a technologických kontejnerů

Odborníci kanceláře HAVEL & PARTNERS z týmu specializovaného na M&A transakce zajišťovali poskytnutím komplexního právního poradenství společnosti IMECON Containers, která je členem skupiny Oriens IM Hungary Group, akvizici společností PEGAS CONTAINER a Sharkmetal od privátního vlastníka.

Výsledkem této transakce byla koncentrace výše zmiňovaných firem v portfoliu společnosti Oriens, jednoho z největších výrobců kontejnerů v České republice a sousedních zemích.

Specializovaný tým, který poskytoval komplexní poradenství ve všech právních aspektech transakce, vedl partner kanceláře Václav Audes. Transakce o výši téměř 29 milionů eur zahrnovala dvě komplikované fáze externího financování.

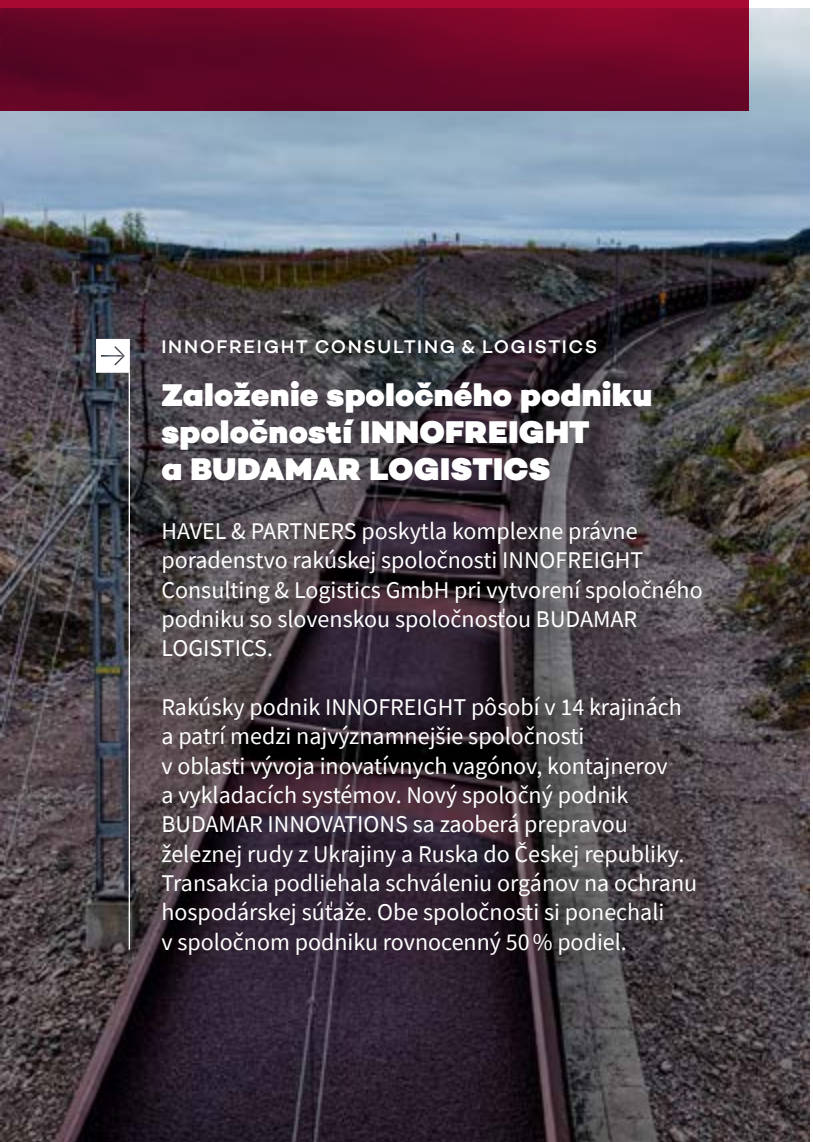
SLOVAK TELEKOM

HAVEL & PARTNERS poskytla poradenstvo pri predaji spoločnosti Zoznam

Tím HAVEL & PARTNERS pre oblasť fúzií a akvizícií rozšíril portfólio úspešne dokončených transakcií v oblasti IT a telekomunikácií na Slovensku. Odborníci z M&A tímu poskytli komplexné právne poradenstvo najväčšiemu slovenskému telekomunikačnému operátorovi Slovak Telekom, členovi skupiny Deutsche Telekom (T-Mobile), pri predaji spoločnosti Zoznam.

Zoznam s.r.o. je významným slovenským poskytovateľom online obsahu, prevádzkuje portál zoznam.sk a spravodajský server Topky.sk. Pri predaji spoločnosť prešla do rúk existujúcemu manažmentu spoločnosti Zoznam.

Na transakcii sa podieľal tím bratislavskej pobočky kancelárie HAVEL & PARTNERS, najmä partner Ondřej Majer a advokátka Ivana Gajdošová.

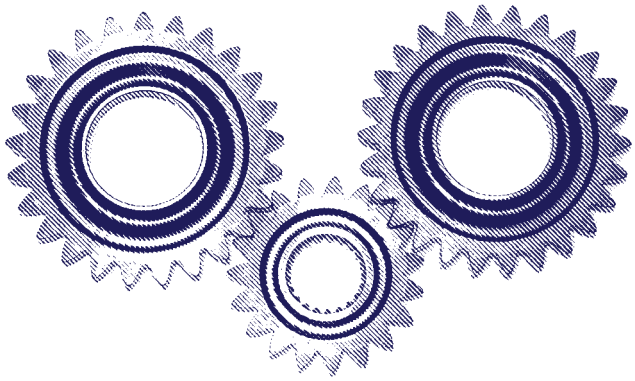


INNOFREIGHT CONSULTING & LOGISTICS

Založenie spoločného podniku spoločností INNOFREIGHT a BUDAMAR LOGISTICS

HAVEL & PARTNERS poskytla komplexne právne poradenstvo rakúskej spoločnosti INNOFREIGHT Consulting & Logistics GmbH pri vytvorení spoločného podniku so slovenskou spoločnosťou BUDAMAR LOGISTICS.

Rakúsky podnik INNOFREIGHT pôsobí v 14 krajinách a patrí medzi najvýznamnejšie spoločnosti v oblasti vývoja inovatívnych vagónov, kontajnerov a vykladacích systémov. Nový spoločný podnik BUDAMAR INNOVATIONS sa zaoberá prepravou železnej rudy z Ukrajiny a Ruska do Českej republiky. Transakcia podliehala schváleniu orgánov na ochranu hospodárskej súťaže. Obe spoločnosti si ponechali v spoločnom podniku rovnocenný 50 % podiel.



ŽELEZIARNE PODBREZOVÁ

Kapitálový vstup Železiarní Podbrezová do spoločnosti TOM-FERR

Tím pre oblasť M&A advokátskej kancelárie HAVEL & PARTNERS poskytol komplexné právne poradenstvo významnej slovenskej spoločnosti Železiarne Podbrezová pri kapitálovom vstupe firmy do maďarskej spoločnosti TOM-FERR. Poradenstvo sa týkalo tiež uzavretia investičnej zmluvy.

Železiarne Podbrezová, spoločnosť so 180-ročnou tradíciou, patrí k popredným výrobcom ocele a bezšvíkových oceľových rúrok v Európe. Svoje výrobky predáva v 50 krajinách sveta. Súkromná maďarská spoločnosť TOM-FERR sídliaca v Budapešti je najväčším predajcom oceľových rúrok v Maďarsku.

Transakcia mala významný medzinárodný prvok.

EATSTER

Zastupovanie start-upu z oblasti mobilných aplikácií pri vstupe investorov do spoločnosti

Právnici z advokátskej kancelárie HAVEL & PARTNERS zastupovali slovenský start-up Eatster pri rokovaniach firmy o vstupe investorov do tejto rýchlo sa rozvíjajúcej spoločnosti, ktorá na Slovensku vyvinula mobilnú aplikáciu na objednávanie jedla online.

Pri venture capital investícii spoločnosti Vision Ventures do spoločnosti Eatster zabezpečoval právny tím komplexné poradenstvo vrátane prípravy zmluvnej dokumentácie a vyporiadania celej transakcie. Skupina Vision Ventures spravuje fond rizikového kapitálu Vision Ventures Growth I, ktorý investuje do výnimočných firiem s medzinárodnými ambíciami.

PREDSTAVENIE SLOVENSKEJ KANCELÁRIE HAVEL & PARTNERS

Slovenská kancelária HAVEL & PARTNERS pôsobí v Bratislave už viac ako desať rokov. V súčasnosti je jednou zo šiestich kancelárií HAVEL & PARTNERS tvoriacich integrovaný celok a predstavuje hlavné kontaktné miesto nielen pre klientov zo Slovenska, ale aj pre českých a zahraničných klientov podnikajúcich na Slovensku.

Kľúčové kontakty:

Jaroslav Havel,
Ondřej Majer,
Robert Neruda,
Štěpán Štarha

Centrum Zuckermandel
Žižkova 7803/9
811 02 Bratislava

Bratislavská kancelária bola v rokoch 2016, 2017, 2019 a 2020 zaradená do prestížneho rebríčka desiatich najväčších advokátskych kancelárií na Slovensku, ktorý každoročne zostavuje The Slovak Spectator v spolupráci s denníkom SME a spoločnosťou FinStat.

2008

kancelária v Bratislave založená v roku 2008

30

30 skúsených slovenských právnikov

hlavné kontaktné miesto pre klientov zo Slovenska, pre českých a zahraničných klientov podnikajúcich v SR ako aj pre slovenských klientov podnikajúcich v ČR

300

viac ako 300 stálych klientov

cena za najlepšie klientske služby a prvenstvo v kategóriách Fúzie a akvizície a Energetika a energetické projekty za rok 2020 v prestížnej odborovej súťaži Právnická firma roka, šesťnásobný držiteľ globálneho ocenenia M&A Today Awards pre oblasť fúzií a akvizícií za roky 2013–2018

OBSTARANIE KVALITNÝCH PRÁVNYCH SLUŽIEB ŠTÁTOM – SCI-FI ALEBO REALITA?

Aktuálne je na Slovensku diskutovanou témou efektívnosť obstarávania právnych služieb zo strany štátu. Z médií sa dozvedáme o rozpočtových úsporách súvisiacich s výpoveďami nevýhodných zmlúv, a na prvý pohlaď sa zdá, že výhradne najnižšia cena ponúknutá dodávateľom právnych služieb je tým správnym kritériom hodnotenia. Keď má ale človek vážny zdravotný problém, nehľadá zvyčajne doktora, ktorý urobí operáciu najlacnejšie, ale toho, ktorý ju urobí najlepšie. Vysvetlíme, prečo by to isté malo platiť i pri výbere právnych služieb.

VEDELI STE, ŽE EÚ ZADÁVA PRÁVNE SLUŽBY S VÁHOU LEN 30 % CENA A 70 % KVALITA? NA SLOVENSKU JE TO NAOPAK.

Je najnižšia cena jediné správne hodnotiace kritérium?
Samotný premiér SR v médiách kritizoval využívanie externých právnických firiem zo strany štátu kvôli údajne predraženým cenám. Avizoval pritom plán zriadiť „štátnu právnickú firmu s tými najlepšími právnikmi“, ktorá by mala zastupovať štátne úrady v prípadných sporoch. Určite platí, že kritérium najnižšej ceny je na mieste pri dodávkach generický a kvalitatívne zameniteľného tovaru, pri ktorom sa pri zadaní zodpovedajúcich parametrov dá očakávať porovnateľná kvalita plnení od jednotlivých dodávateľov (napr. energie, potraviny a pod.). Otázkou však je, či je týmto spôsobom možné obstarávať aj právne či konzultačné služby, ktoré verejný sektor zadáva externým poradcom, pretože svojou zložitosťou presahujú rámec bežnej agendy interných odborníkov.

Ak sa klient zo súkromného sektora rozhoduje o výbere odborných poradcov, zaujíma sa nielen o cenu ponúkaných služieb, ale aj o spôsob ich poskytnutia, referencie poradcu, zloženie tímu, či špecifické a odborné znalosti poradcu. Záujmom klienta je primárne dosiahnuť stopercentný výsledok čo do rozsahu a kvality služby, s vylúčením, resp. minimalizáciou akýchkoľvek budúcich rizík. To platí dvojnásobne ohľadom vecí veľkej dôležitosti pre obstarávateľa, v ktorých je nutné minimalizovať či vylúčiť akúkoľvek možnosť zlyhania (spory o mimoriadne vysoké sumy a hodnoty či vysoko špecializované činnosti). Ak výstupom objednanej služby má byť odborné právne posúdenie alebo odporúčanie v takto zásadnej veci, je úplne zrejmé, aký je rozdiel medzi posúdením či odporúčaním vypracovaným priemerným odborníkom oproti rešpektovanému špecialistovi.

Paradox najnižšej hodinovej sadzby
Najnižšia hodinová sadzba totižto v konečnom dôsledku paradoxne ani nemusí znamenať najnižšiu celkovú cenu, ktorú klient za poskytovanú službu zaplatí. Pokiaľ nie je právnik špecialista na konkrétnu právnu oblasť, tak z dôvodu obmedzených skúseností s riešením daného typu prípadov, spravidla býva menej efektívny a samotná práca mu zaberie viac času v porovnaní so špecialistom. Klient preto následne môže zaplatiť rovnakú alebo dokonca vyššiu cenu za poskytnutú právnu službu, ako v prípade iného poskytovateľa, ktorý síce ponúkol pôvodne vyššiu hodinovú sadzbu, ale riešením danej veci strávi podstatne menej času. Preto podľa nás nie je správne súťažiť odborné právne (resp. vo všeobecnosti aj poradenské) služby výhradne s jediným kritériom najnižšej ceny.

Kombinácia hodnotiacich kritérií
Úroveň ceny odborných služieb sa do značnej miery odvíja od nákladov na profesionálov pracujúcich pre príslušnú firmu; čím kvalitnejších pracovníkov taká firma angažuje, tým sú samozrejme vyššie náklady na ich odmeňovanie, čo sa prejavuje aj v cene služby. Preto je žiaduce realizovať výber poradcu s použitím kombinácie širšieho okruhu kritérií, kde má oveľa väčšiu váhu posúdenie kvality ponúkanej služby.

Iba toto riešenie povedie k výberu ekonomicky skutočne najvýhodnejšieho riešenia. Takéto riešenie súčasne umožní eliminovať riziko výberu nedostatočne kvalifikovaného či technicky, ekonomicky, personálne či inak vybaveného poradcu pre danú verejnú zákazku.

Na princípe prevažujúcich kvalitatívnych kritérií (pred najnižšou cenou) zadávajú verejné obstarávanie taktiež európske inštitúcie vrátane Európskej komisie. EÚ zadáva právne služby s váhou len 30 % cena a 70 % kvalita – v SR je to naopak, pričom väčšinou 70–80 % hodnotenia tvorí cena a maximálne (keď vôbec) zvyšných 30–20 % kvalita.

Zameranie na výsledok poskytnutej služby pred cenou
Klient potrebuje právnika, ktorý mu na konci dňa vyhrá spor, ušetrí náklady alebo mu inak efektívne pomôže, keď má problémy. V prípade, keď má človek vážny zdravotný problém, tak zvyčajne nehľadá doktora, ktorý urobí operáciu najlacnejšie, ale toho, ktorý ju urobí najlepšie. Podobne sa aj riadny hospodár v prvom rade obracia na skúsených a schopných odborníkov, aby zabezpečil úspech vo svojej veci a neriskoval straty či reputačné riziká.

NAJNIŽŠIA HODINOVÁ SADZBA V KONEČNOM DÔSLEDKU PARADOXNE NEMUSÍ ZNAMENAŤ NAJNIŽŠIU CELKOVÚ CENU, KTORÚ KLIENT ZA POSKYTOVANÚ SLUŽBU ZAPLATÍ.

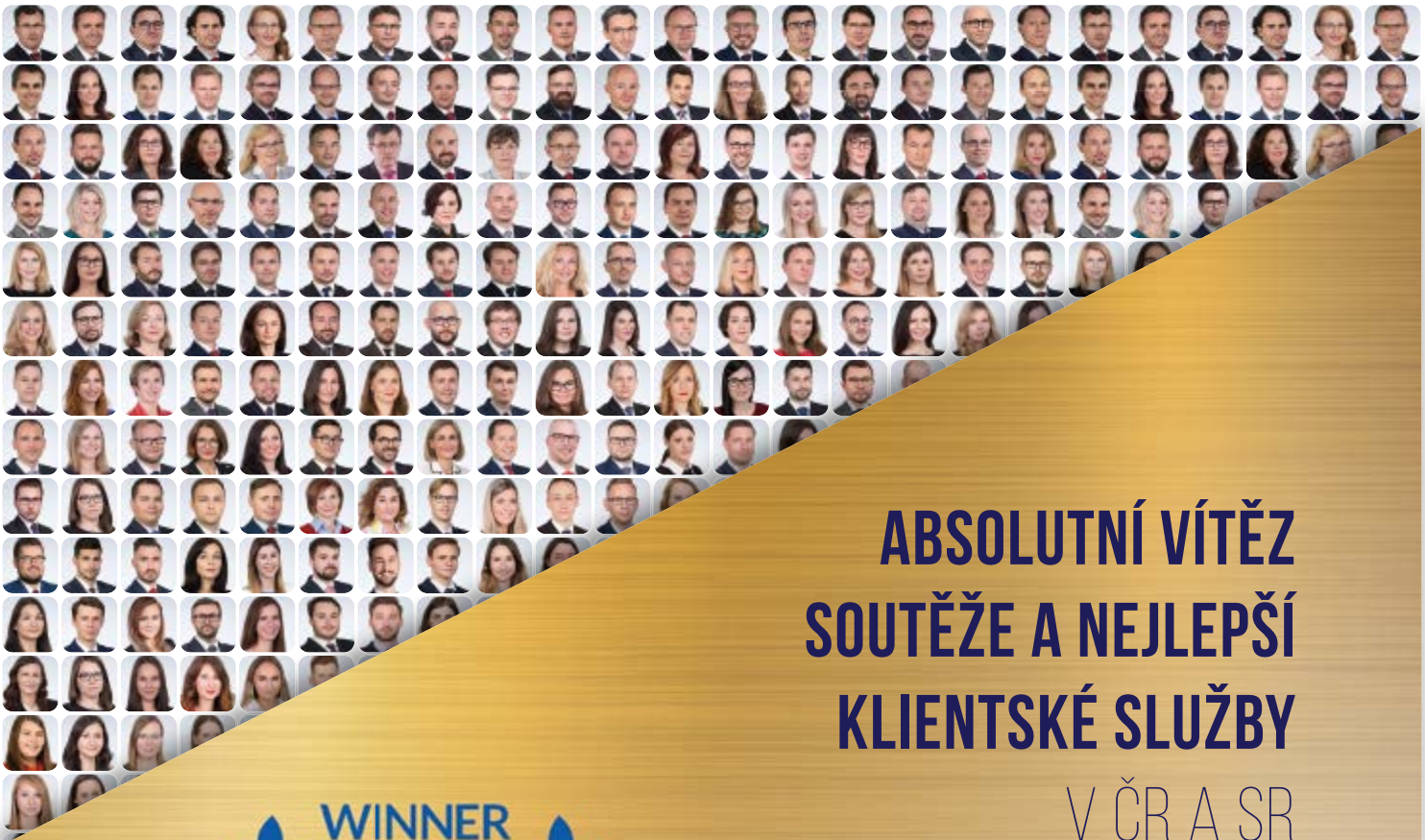
Špičkoví právnici majú za sebou kvalitné štúdium a náročným transakciám a prípadom venujú veľa času. Skúsenosti, znalosti a referencie špičkových právnikov sú zároveň tou „premennou“, ktorá pomôže dosiahnuť klientovi stopercentný výsledok čo do rozsahu a kvality služby, ako aj časovej efektivity jej poskytnutia, s minimalizáciou akýchkoľvek budúcich rizík.

Geniálny mozog bohužiaľ nie je zmerateľná hodnota, ktorú dáte jednoducho do tendrovej dokumentácie. Pritom je však v advokácii tým najdôležitejším faktorom, spoločne s lojalitou ku klientovi, encyklopedickou znalosťou práva a ochotou tvrdo pracovať, a to zvlášť v prípade, keď právnici pracujú pre štát alebo pre verejný sektor.

Štěpán Štarha | partner
Ján Kapec | senior advokát

Nejúspěšnější rok v historii
HAVEL & PARTNERS
Děkujeme!

2020



ABSOLUTNÍ VÍTĚZ SOUTĚŽE A NEJLEPŠÍ KLIENTSKÉ SLUŽBY V ČR A SR

WINNER Chambers Europe Awards 2020

2020 právnická firma roku

NEJLEPŠÍ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ V ČR

„NA KRIZI JSME SE PŘIPRAVILI S DOSTATEČNÝM PŘEDSTIHEM. KDYŽ PAK UDEŘILA, MĚLI JSME NA CO NAVÁZAT A MOHLI SE DÍKY TOMU OKAMŽITĚ SOUSTŘEDIT NA NAŠE KLIENTY.“

JAROSLAV HAVEL: ROSTEME I V TĚŽKÝCH ČASECH

Svůj tým pro privátní a často nejbohatší klienty buduje už dvanáct let. Dávno nejde jen o právní nebo daňové rady. Byznysmeny propojuje mezi sebou, řeší s nimi soukromé investice, pomáhá jim s osobními záležitostmi a teď i s dopady pandemie. „Na krizi jsme se připravili s dostatečným předstihem. Když pak udeřila, měli jsme na co navázat a mohli se díky tomu okamžitě soustředit na naše klienty," říká Jaroslav Havel, řídící partner advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS, pro kterou je rok 2020 tím nejúspěšnějším v historii.

Nedávno jste rok 2020 označil jako nejúspěšnější rok v historii kanceláře, zároveň je to rok světové pandemie a velké globální krize. Mají tyto dvě věci nějakou souvislost?
Letos se nám skutečně mimořádně daří, ať již z hlediska hospodářských výsledků, tak i nových personálních posil či ocenění. Získali jsme nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards pro nejlepší advokátní kancelář na českém trhu a stali se s velkým náskokem absolutním vítězem soutěže Právnická firma roku v ČR. Historický úspěch ve stejné soutěži jsme si připsali i na Slovensku. Nárůst tržeb HAVEL & PARTNERS činil v první polovině roku více než 11 %, a i když v souvislosti s dopady pandemie očekáváme určité zpomalení, i náš pesimistický scénář počítá s růstem obratu i zisku za celý rok 2020 přibližně 10 %.

Tyto úspěchy samozřejmě souvisí s neustálým rozvojem naší kanceláře, na advokátním trhu zcela ojedinělým způsobem jejího řízení, neustálým zlepšováním a rozšiřováním našich služeb, budováním dlouhodobých strategických vztahů s našimi klienty a s dalšími našimi konkurenčními výhodami. Jde tedy o kontinuální proces, kdy obratově, personálně i kvalitou a rozsahem našich služeb rosteme každoročně od našeho vzniku v roce 2001. Kdybychom ale neobstáli v tomto obtížném roce a nezvládli krizi, letošní výsledky by určitě nebyly historicky nejlepší.

Co podle vás nejvíc přispělo k tomu, že se vám daří i v době globální krize?
Pro nás jako největší právnickou firmu ve střední Evropě je zcela zásadní, abychom byli plně vybaveni pro řešení krizových situací a byli připraveni co nejlépe a nejrychleji reagovat na změny ve společnosti. Krizi se zásadním dopadem do ekonomiky jsme očekávali již delší dobu a zhruba před dvěma lety jsme

OD NAŠEHO VZNIKU V ROCE 2001 KAŽDOROČNĚ ROSTEME OBRATOVĚ, PERSONÁLNĚ I KVALITOU A ROZSAHEM NAŠICH SLUŽEB.

se na ni začali připravovat, ať již z hlediska našich služeb, důsledného finančního řízení či vytvořením dostatečné finanční rezervy. Zvýšili jsme také zásadně podíl služeb pro klienty z anticyklických oborů, celkovou efektivitu i výkon na právníka. Soustředili jsme se na digitalizaci našich služeb, včetně marketingu. Byť nakonec krize udeřila v úplně jiné formě, než jsme očekávali, uměli jsme obratem zareagovat. Díky tomu jsme se mohli okamžitě začít věnovat našim klientům a od prvního dne jim poskytnout maximální podporu. O tom, že se nám to povedlo, svědčí naše letošní úspěchy, kterých si v takto těžké době ještě více vážíme. Pro naše klienty je to potvrzení, že spolupracují s nejlepší právnickou firmou na trhu, která je lídrem nejen v době blahobytu, ale i v době krize, a dokáže jim tak s jejími následky efektivně pomoci.

Dařilo se vám i v době ekonomické krize v letech 2008–2012?
V tomto období udělala kancelář rapidní skok. Nabrali jsme stovky nových klientů, přešli k nám právníci od konkurence a stali jsme se největší česko-slovenskou advokátní kanceláří podle počtu právníků i klientů. Bylo to ale velmi náročné období. Vedení kanceláře udělalo během šesti měsíců komplexní restrukturalizaci byznys modelu společnosti. Ta se stala z vysokomaržové transakční kanceláře o dvou hlavních specializacích zaměřené převážně na mezinárodní klienty a mezinárodní trh komplexní firmou s diversifikovanou nabídkou služeb pro klienty působící převážně v České republice a na Slovensku, včetně řešení regulace veřejných zakázek, sporů a insolvencí.

S počátkem krize jsme také zaznamenali výraznější zájem o právní a daňové služby související se správou a ochranou osobního a rodinného majetku. V roce 2008 jsme proto jako první na trhu založili specializovaný tým pro privátní klientelu, který jsme postupně rozšířili o další špičkové kolegy, abychom této prominentní klientele dokázali zajistit opravdu komplexní portfolio právních a daňových služeb.

Co musí umět navíc advokát, který se stará o klienta miliardáře?
V naší kanceláři se privátní klientele věnuje stabilní tým zhruba pětadvaceti velmi zkušených právníků a dalších dvanáct daňových odborníků. Je tak největší takto zaměřenou poradenskou skupinou ve střední Evropě. V jejím čele stojí čtyři společníci, včetně mě, kteří ve své profesi a praxi již sami dosáhli výrazných úspěchů a výborně oblasti podnikání a managementu rozumí. Tím je zajištěna maximální profesionalita, ale také kontinuita vztahu s klientem, který požaduje důvěryhodnou vyspělou osobnost, již bude přirozeně respektovat jako svého partnera.

Kolik je v současnosti českých a slovenských miliardářů?
Korunových miliardářů v České republice a na Slovensku je přibližně 550 až 700. Několik let docházelo konstantně k nárůstu jejich počtu, a to zejména v souvislosti s růstem velikosti a hodnoty jejich firem a dále v souvislosti se zhodnocováním majetku investorů především do nemovitostí a akcií či díky dalším investicím velkých finančních skupin. Současná situace vyvolaná pandemií covid-19 nárůst počtu minimálně snížila, nicméně skutečný dopad do dlouhodobých valuací majetků českých a slovenských miliardářů ukáže až příští rok.

Kolik z celkového počtu miliardářů patří mezi vaše klienty?
Našich komplexních služeb využívá přímo nebo prostřednictvím svých firem zhruba třetina z nich, tedy asi 200 podnikatelů a jejich rodin, přičemž jejich počet se neustále zvyšuje.

Co je vaší konkurenční výhodou v případě prominentní české a slovenské klientely?
Klienti oceňují vedle renomé, stability, rychlosti a inovativnosti též plnohodnotné zapojení společníků kanceláře do řešení jejich privátních témat, významný obchodní rozhled a potenciál členů týmu, ale i vlastní zkušenost, kterou jsme připraveni se společníky klientům zprostředkovat. Vždyť od koho jiného si chcete nechat radit než od toho, kdo vybudoval na trhu respektovanou firmu podobnou té vaší, jejíž výnosy musí též konzervativně spravovat, investovat a zabezpečovat jim odpovídající míru ochrany před negativními dopady nečekaných událostí, rodinných bouří či krizí? Důležitá je i věková skladba klíčových partnerů ve skupině (mezi 38–48 lety), protože se očekává skutečně mezigenerační a velmi dlouhodobé poskytování služeb.

Jaké společné otázky čeští a slovenští miliardáři nejvíce řeší?
Naši prominentní klienti řeší celou řadu byznysových témat, ale i ryze privátní záležitosti. Nejčastěji jim pomáháme plánovat správu a dlouhodobou ochranu jejich osobního a podnikatelského majetku, radíme jim při zahraničních investicích, exportu nebo daňovém plánování. Miliardáři, kteří jsou dnes na vrcholu produktivního věku a stojí v čele úspěšných firem, zpravidla řeší otázku nástupnictví. V uplynulých deseti letech jsme pomohli realizovat několik stovek rodinných holdingů a struktur držby, desítky trustů a svěřenských fondů.

V kontextu posledních měsíců se samozřejmě naše poradenství částečně přesunulo k otázkám souvisejícím s pandemií.

Jaké máte plány do budoucna?
Chceme být i nadále dynamickou, chytrou a inovativní firmou, která se nejen učí od těch nejzkušenějších a nejlepších firem na světě, ale i sama udává trendy. Chceme také i nadále neustále zlepšovat a inovovat své služby a přinášet klientům vysokou přidanou hodnotu. Chceme být pro ně dlouhodobým strategickým partnerem.

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

SLUŽBY V OBLASTI PORADENSTVÍ PRIVÁTNÍM KLIENTŮM

JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

DAVID NEVESELÝ | PARTNER

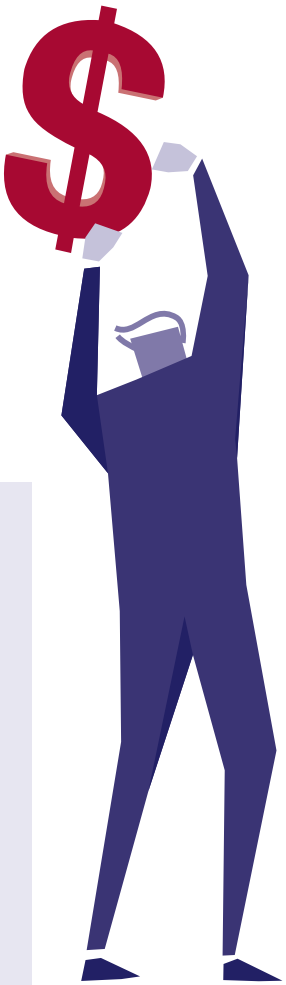
VLADEK KRÁMEK | PARTNER

DAVID KRCH | DAŇOVÝ PARTNER

MAREK LOŠAN | PARTNER

Svým zaměřením jedinečný tým HAVEL & PARTNERS pro oblast služeb privátním klientům byl založen v roce 2008 a tvoří jej senioní právníci a daňoví odborníci, kteří jednotlivcům i rodinám poskytují komplexní poradenství v otázkách důsledné ochrany, efektivní správy a dlouhodobé držby a předávání privátního a podnikatelského majetku.

Těžiště našeho poradenství je zejména v oblastech efektivní ochrany majetku a řízení rizik prostřednictvím struktur **family office**, komplexního plánování nástupnictví a osobního či rodinného daňového nastavení. Přirozenou součástí těchto služeb jsou strukturování privátních transakcí z právního a daňového pohledu, poskytování služeb v oblasti rodinného práva a zastupování ve sporech, arbitrážích či jiných typech řízení (trestní, správní řízení, řízení před úřady finanční správy).



Náš specializovaný tým pro privátní klientelu tvoří 25 odborníků, kteří jsou vedeni čtyřmi společníky kanceláře a jsou připraveni poskytnout klientům právní a daňové poradenství zejména v následujících oblastech:

- ochrana privátního majetku
- vybudování a správa family office
- privátní holdingy
- svěřenské fondy a rodinné nadace
- přesun zahraničních holdingových struktur zpět do ČR
- dědické a rodinné právo
- oddělení osobních a podnikatelských aktiv
- soukromé investice
- investice do umění, zahraničních nemovitostí či dopravních prostředků
- defenzivní poradenství v oblasti daňového práva
- kompletní příprava daňových přiznání fyzických i právnických osob
- zastupování při daňových kontrolách

PREVENTIVNÍ RESTRUKTURALIZACE V DOBĚ KORONAVIROVÉ KRIZE

TÝM HAVEL & PARTNERS PRO OBLAST FINANCOVÁNÍ, RESTRUKTURALIZACÍ A INSOLVENCÍ PATŘÍ MEZI NEJVĚTŠÍ V ČR I NA SLOVENSKU. NABÍZÍ KOMPLEXNÍ PORADENSTVÍ PRO VŠECHNY FÁZE FINANCOVÁNÍ.

Kvůli pandemii nemoci covid-19 nabývá na důležitosti včasná implementace evropské směrnice o preventivní restrukturalizaci a insolvenci do českého právního řádu. Nová právní úprava nastaví komplexní pravidla pro tzv. preventivní restrukturalizaci. To by mělo výrazně zjednodušit a zrychlit restrukturalizaci podniků v potížích.

České právo zatím nemá funkční nástroj, který by upravoval mimosoudní jednání různých skupin věřitelů s dlužníkem. To při jednáních o mimosoudní restrukturalizaci společnosti znamená nejistotu. Dohoda kvůli rozličným zájmům jednotlivých věřitelů častokrát selže a končí insolvencí i v případech, kdy ještě bylo možné podnik včasnou restrukturalizací udržet při životě.

Do budoucna by ale mělo být díky implementaci směrnice výrazně jednodušší restrukturalizaci využívat. Členské státy mají za úkol promítnout hlavní část směrnice do národních právních řádů do 17. 7. 2021, přičemž tato lhůta se může prodloužit maximálně o jeden rok. Společnosti díky preventivní restrukturalizaci budou mít možnost zabránit úpadku a zachovat fungování firmy (going concern). Pro restrukturalizaci podniku přitom nebude nutný souhlas všech oslovených věřitelů, ba dokonce ani všech skupin věřitelů.

Preventivní restrukturalizace

Podstatou preventivní restrukturalizace budou různá opatření, zejména odložení splatnosti či snížení závazků společnosti, provozní změny (snížení počtu zaměstnanců, ukončení části provozu, manažerské změny), ale také případný prodej majetku nebo změny na úrovni společníků (včetně kapitalizace pohledávek či vstupu nového investora). Taková opatření se pak koncentrují v rámci tzv. restrukturalizačního plánu, který je výsledkem jednání společnosti s věřiteli.

Restrukturalizační plán

Restrukturalizační plán je klíčovým dokumentem v procesu preventivní restrukturalizace. Kromě konkrétních navrhovaných opatření musí obsahovat i přehled majetku a závazků společnosti a přehled věřitelů rozdělených do skupin, které tvoří věřitelé se stejnými ekonomickými zájmy (uvažuje se tak např. o rozlišení věřitelů z obchodních vztahů, bankovních věřitelů, zvláštní skupinou by měli být i společníci firmy). Vzniknout by ale měla vždy přinejmenším samostatná skupina pro zajištěné a nezajištěné věřitele.

Souhlas s restrukturalizačním plánem přitom dávají věřitelé. V nejjednodušší variantě je plán přijat, pokud se pro něj vysloví všichni věřitelé, v takovém případě ani nebude potřeba jeho schvalování soudem.

Schvalování plánu soudem

Plán bude ale nutné předložit k potvrzení soudem pokud: (i) snižuje pohledávky věřitelů či odkládá jejich splatnost a dotčení věřitelé s plánem nesouhlasí, (ii) plán předpokládá poskytnutí nového financování (viz níže) a (iii) v případě, kdy plán navrhuje propuštění více než 25 % zaměstnanců společnosti. Soud plán potvrdí, pokud ho přijaly všechny skupiny (tj. většina hlasujících v každé skupině podle výše pohledávek), pokud zachází rovně s věřiteli v jednotlivých skupinách a splňuje tzv. test nejlepších zájmů. Test nejlepších zájmů zjednodušeně znamená, že věřitelé, kteří s plánem nesouhlasí, budou i tak v lepším postavení, než kdyby došlo k prodeji majetku společnosti v insolvenčním řízení. Směrnice ovšem umožňuje soudu potvrdit i restrukturalizační plán, se kterým některá skupina nesouhlasí, v tom případě bude možné využít takzvané **vnucení nesouhlasící skupině věřitelů** (cross-class cram down).

SMĚRNICE UMOŽNÍ SOUDU POTVRDIT I RESTRUKTURALIZAČNÍ PLÁN, SE KTERÝM NĚKTERÁ SKUPINA VĚŘITELŮ NESOUHLASÍ.

Ochrana vůči věřitelům v procesu preventivní restrukturalizace

Vyjednávání o restrukturalizačním plánu a následné úspěšné provedení preventivní restrukturalizace mají navíc usnadnit pravidla, která umožní ochránit společnost před věřiteli. Směrnice zachovává například tzv. **dispoziční oprávnění dlužníka** – současný management tedy nadále může nakládat s majetkem společnosti a rozhodovat o každodenním provozu. Směrnice rovněž umožňuje **přerušení vymáhání individuálních nároků věřitelů**, a to jednak v omezené formě vztahující se na jednotlivé věřitele nebo určitou kategorii věřitelů či ve formě obecné, tedy vztahující se na veškeré věřitele společnosti (takový způsob ochrany je podobný moratoriu podle insolvenčního zákona). Ochranu před věřiteli v této podobě ale bude schvalovat soud. V důsledku poskytnutí ochrany před věřiteli dojde i k odložení povinnosti podat insolvenční návrh po dobu trvání tohoto opatření. Návrh implementace v ČR počítá s maximální délkou trvání obecného moratoria v délce 3 měsíců s možností prodloužení o další 3 měsíce.

Financování restrukturalizace

Směrnice klade důraz i na ochranu financování poskytnutého za účelem překlenutí finančních obtíží a udržení provozu společnosti (prozatímní financování), resp. úspěšného provedení restrukturalizace (nové financování). Tyto nové prostředky budou přitom chráněné proti zpochybnění v případném insolvenčním řízení, tedy v situaci, kdy restrukturalizace není úspěšná. V rámci poskytnutí tohoto financování se předpokládá i možnost zřízení adekvátního nového zajištění. Nové i prozatímní financování by pak mělo v případném insolvenčním řízení mít přednost před uspokojením pohledávek ostatních věřitelů.

Implementace do českého právního řádu

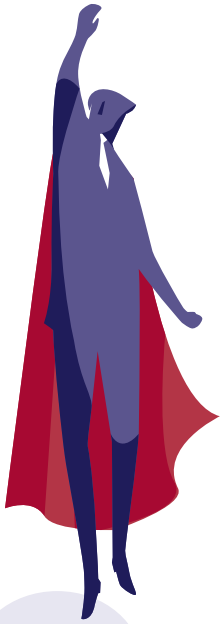
V současné době pokračují práce na přípravě zákona o preventivní restrukturalizaci. Směrnice umožňuje členským státům v určitých aspektech zvolit z několika variant řešení. Diskuse se nadále vedou o procesních a daňových aspektech preventivní restrukturalizace, konkrétních požadavcích na většiny hlasujících při přijetí plánu nebo třeba o působení restrukturalizačních poradců (nezávislých expertů) a restrukturalizačních správců. Pokud se povede včas směrnici implementovat a vhodně nastavit pravidla, může se pak preventivní restrukturalizace stát účinným nástrojem, jak se jinak fungující podniky mohou vyhnout úpadku, a překonat tak dočasný krizový stav.

Dušan Sedláček | partner
Jan Králíček | advokát

KOMPLEXNÍ PODPORA VE VŠECH FÁZÍCH FINANCOVÁNÍ

V reakci na současnou ekonomickou krizi jsme pod heslem „Financování od A do Z“ propojili naši praxi bankovnictví a financování s praxí restrukturalizací a insolvencí. Vznikl tak největší jednotný a koordinovaný odborný tým právníků, který dokáže komplexně řešit všechny fáze financování – od poskytnutí úvěru přes řešení problémů se splácením či případnou restrukturalizaci dluhu až po insolvenční konce.

V rámci naší rozsáhlé praxe a díky široké síti vztahů umíme pomoci věřitelům i dlužníkům v řešení obtížných situací, a to nejen v rámci právního a daňového poradenství, ale i schopností hledat alternativní obchodní řešení a pomoci v jeho realizaci. Našimi klienty jsou nejvýznamnější domácí i zahraniční finanční instituce či obchodní a průmyslové korporace.



- ✔ **tým 20 právníků, včetně 5 partnerů**
- ✔ **zastupujeme věřitele i dlužníky**
- ✔ **jsme v regionech (Praha, Brno, Bratislava, Plzeň, Olomouc a Ostrava)**
- ✔ **80 realizovaných finančních transakcí ročně**
- ✔ **financování a restrukturalizace chápeme v souvislostech a jako komplexní disciplínu**
- ✔ **volíme pro klienty obchodně a rizikově nejefektivnější řešení**
- ✔ **umíme řešit složité spory související s insolvencemi**
- ✔ **umíme efektivně vymáhat B2B / B2C pohledávky**

JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

MAREK VOJÁČEK | PARTNER

DUŠAN SEDLÁČEK | PARTNER

JAN TOPINKA | PARTNER

FILIP ČABART | PARTNER

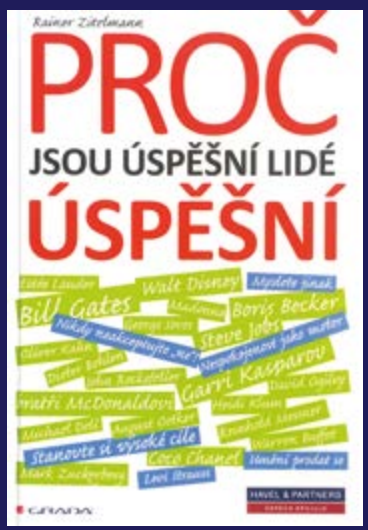
ONDŘEJ MAJER | PARTNER

HAVEL & PARTNERS **podporuje vydávání manažerské literatury**

Mezi naše firemní hodnoty patří neustálý rozvoj a inovace. Chceme také inspirovat naše klienty, stejně jako oni inspirují nás. Dlouhodobě proto podporujeme vydávání nejlepších světových publikací v oblastech ekonomie, managementu či marketingu. Vybíráme úspěšné zahraniční tituly a přinášíme je na český trh. Z nich pak dlouhodobě čerpáme inspiraci nejen při vedení naší kanceláře, ale také věříme, že tím přispíváme i ke vzdělávání českých a slovenských podnikatelů a kultivaci podnikatelského prostředí.

13

Doposud jsme podpořili vydání 13 manažerských publikací. Posledním přírůstkem do této sbírky je kniha **Proč jsou úspěšní lidé úspěšní**. Již brzy nabídku špičkové manažerské literatury rozšíříme také o další zajímavý knižní titul, který může manažerům pomoci zorientovat se v tomto obtížném období. Půjde o nadčasový bestseller **Great by Choice**, ve kterém autoři Jim Collins a Morten T. Hansen přibližují, čím to, že jsou některé firmy úspěšné i v nejistých a bouřlivých dobách.



Bestseller německého podnikatele, investora, realitního experta a konzultanta v oblasti managementu, Rainera Zitelmanna.

Všechny úspěšné lidi napříč různými obory a odvětvími podnikání spojuje jedno – jejich výjimečný způsob myšlení a životní postoje. Autor analyzoval kariéru a životní cestu padesáti úspěšných osobností a popisuje, jak a díky čemu se tito lidé dostali až na vrchol. Jak docílili zakladatelé firem jako Apple, Facebook či Ikea světového úspěchu těchto společností? Co stojí za neuvěřitelnou kariérou tenisty Borise Beckera, šachisty Garriho Kasparova či zpěvačky Madonny? V knize se dozvíte, jak úspěšní lidé proměňují nejtěžší porážky v neuvěřitelná vítězství. A zjistíte, jak využít strategie těchto vítězů pro svůj vlastní úspěch.

Rady a doporučení obsažené v této knize, ale i v dalších titulech, jsou přínosné nejen v období prosperity, ale především v současné krizi.

TELEMEDICÍNA ZDRAVOTNÍ PÉČE 21. STOLETÍ

Pandemie koronaviru rozvířila debaty o tom, že zdravotní péči v Česku je třeba zmodernizovat, aby mohla fungovat na dálku bez nutnosti přímého kontaktu s pacientem. Díky telemedicíně, jak se dálkovému poskytování zdravotní péče říká, by ubylo nepotřebných cest k lékaři nebo dlouhého vysedávání v čekárnách ordinací. České právní předpisy prozatím telemedicínu neznají a nedefinují. Prvním krokem pro její zakotvení v českém právu budou v určitém rozsahu novela zákona o zdravotních službách a také připravovaný zákon o elektronizaci zdravotnictví.

DÍKY TELEMEDICÍNĚ BY MOHLA BÝT ZDRAVOTNÍ PÉČE V ČESKU (NEJEN BĚHEM PANDEMIE) PRO PACIENTY MNOHEM DOSTUPNĚJŠÍ.

Základem telemedicíny jsou moderní technologie, díky kterým je možné zajistit komplexní péči o pacienta od vstupní konzultace a diagnózy přes monitoring a léčbu samotnou až po předepsání a doručení léků či elektronické vystavení neschopenky. A to vše za pomoci dálkové komunikace a přenosu dat. To může snadno zpřístupnit kvalitní a nákladově efektivní zdravotní služby pacientům bez ohledu na to, kde se fyzicky nacházejí. Díky dostupnosti služeb nebudou pacienti zanedbávat své potíže, čímž se předejde hospitalizacím v nemocnicích a nepotřebným návštěvám pohotovostí. To by ve výsledku mohlo přinést i značné úspory.

Digitalizace zdravotní péče navíc umožní sběr obrovského množství dat, která mohou odborníci analyzovat a využít v oblasti výzkumu. Modelování případů a využití umělé inteligence mohou pomoci včas zachytit nemoci, a zvýšit tak šance na uzdravení pacientů.

V neposlední řadě může telemedicína významně přispět k snížení rizika nákazy koronavirem či jinými nemocemi. Ubylo by totiž zdlouhavého čekání v čekárnách před ordinacemi nebo zbytečného obíhání lékařů, než se pacient dostane ke specialistovi, který jeho potíže skutečně vyřeší.

Je dálkové poskytování zdravotní péče legální?

Český právní systém ale pojem telemedicíny prozatím nezná a nedefinuje. K tomuto oboru se tak vztahují právní předpisy z mnoha odvětví, které vznikaly v dobách dávno „před telemedicínou“, a nejsou proto příliš aktuální. Podle právních předpisů má poskytovatel zdravotních služeb odpovědnost za to, že zdravotní službu pacientovi poskytl tzv. lege artis, tedy v souladu se současnými poznatky lékařské vědy. To přitom platí, i když lékař poskytuje péči na dálku. Objevují se ale diskuse, zda tento standard naplní, když pacienta vůbec neuvidí a osobně neprohlédne.

Mezitím pak na trhu vznikají služby, které takové diskuse předbíhají a telemedicínské postupy v praxi rovnou zavádí. Nejbližší nadějí pro zakotvení telemedicíny v českém právu je nyní Ministerstvem zdravotnictví připravená novela zákona o zdravotních službách, která má umožnit poskytování konzultačních služeb nebo klinickofarmaceutické péče na dálku.

Elektronizace zdravotnické dokumentace

Některé dílčí instituty telemedicíny již české právo také upravuje a některé se v praxi využívají – patří mezi ně například eNeschopenky či eRecepty. Další pokusy o elektronizaci zdravotnictví ale stále narážejí na své limity. Už teď je například na základě zákona o zdravotních službách a vyhlášky o zdravotnické dokumentaci možné, aby poskytovatel zdravotních služeb vedl dokumentaci výhradně elektronicky. Jenže elektronické systémy často nenaplňují požadované náležitosti, a karty tak u lékařů v praxi stále zůstávají na papíře. Přístup pacienta k jeho zdravotnické dokumentaci na dálku pak současné právo podrobně také neošetřuje, a lékaři proto v praxi pacientům z elektronicky vedené dokumentace stále vystavují listinný výpis. I dálkový přístup do zdravotnické dokumentace by však měla novela zákona o zdravotních službách umožňovat a pak už bude jen na jednotlivých lékařích, jak se s technologiemi poperou.

ZÁKON O ELEKTRONIZACI ZDRAVOTNICTVÍ MÁ UMOŽNIT BEZPEČNÉ SDÍLENÍ DAT MEZI VŠEMI SUBJEKTY ZDRAVOTNÍ PÉČE.

Elektronický přístup ke zdravotnické dokumentaci má pro své občany v plánu i Evropská unie. Než ale začne fungovat, bude třeba odpovědět na otázky ohledně ověření identity pacienta a zabezpečení dokumentace i komunikace s pacientem.

Zákon umožní bezpečné sdílení dat

Některé z výše zmiňovaných problémů by mohl do budoucna kromě zákona o zdravotních službách vyřešit také zákon o elektronizaci zdravotnictví. Ten počítá s novým identifikátorem pacienta, který by měl zcela nahradit rodné číslo. Zavádí také nové integrované datové rozhraní, které má umožnit bezpečné sdílení dat mezi všemi účastníky. Nový systém by měl zároveň propojit i ty stávající – jako například eRecepty či lékové záznamy.

Nové rozhraní mělo podle původních plánů fungovat od roku 2022. Už teď je ale jasné, že se projekt zpozdí. Příprava zákona se totiž neustále prodlužuje. Podle bývalého ministra zdravotnictví Adama Vojtěcha měla o materiálu rozhodovat sněmovna do konce tohoto volebního období, tedy do podzimu 2021. Jenže s vývojem na postu ministra zdravotnictví lze očekávat, že návrh ještě dozná značných změn, a není proto jasné, kdy by mohl zákon vlastně vejít v platnost.

Důležitou otázkou, na kterou je ale také třeba při modernizaci zdravotnictví pamatovat, je pak důvěra. Pokud nebudou lékař nebo pacient novému zdravotnímu systému důvěřovat, nebudou se v něm cítit bezpečně. Zásadní proto je, aby nová zákonná úprava přesvědčila všechny strany, že telemedicína je důvěryhodná. Pro dálkové poskytování zdravotní péče je to zcela klíčový faktor.

Vývoj telemedicíny nyní už patrně nic nezastaví. Pokud je správně pojímána a vykonávána profesionálně, pak je to další z přirozených vývojových stupňů při poskytování jedné ze služeb, kterou je v tomto případě zdravotní péče. Jak jsme již naznačili, její potenciál je enormní. V kombinaci se zpracováním tzv. big data či umělou inteligencí, resp. strojovým zpracováním vybraných vstupních dat, se jedná o mocný nástroj, který má potenciál zvýšit skokově úroveň života nejen v rozvinutých zemích, ale snad ještě více v zemích rozvojových.

Domníváme se přitom, že vývoj telemedicíny je v naprostém počátku jejího skutečného potenciálu. Přáli bychom si, aby České republice ve využití tohoto potenciálu neujel vlak nejen na straně uživatelů (pacientů), ale také na straně vývoje a poskytovatelů telemedicínských služeb.

Václav Audes | partner
Jan Diblík | partner
Kateřina Slavíková | advokátka

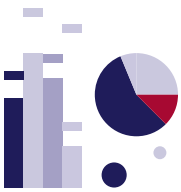
PRŮVODCE KORPORÁTNÍM SVĚTEM PO NOVELE ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH

NOVELA ZÁKONA O OBCHODNÍCH SPOLEČNOSTECH A DRUŽSTVECH NABÝVÁ ÚČINNOSTI JIŽ 1. 1. 2021, S VÝJIMKOU ZMĚN V ZÁKONĚ O ZÁKLADNÍCH REGISTRECH, KTERÝMI SE BUDOU MUSET OBCHODNÍ KORPORACE ŘÍDIT OD 1. 7. 2021.

Novela zákona o obchodních korporacích od roku 2021 zjednodušuje právní úpravu obchodních společností. Pro firmy to ale znamená také řadu změn. V našem stručném Průvodci korporátním světem vám přibližujeme, jaké změny na podnikatele čekají.

Omezení převoditelnosti podílů

Novela zavádí možnost zřízení **předkupního práva, práva zpětné koupě** a dalších obdobných práv. V případě podílu ve společnosti s ručením omezeným lze s těmito právy spojit věcněprávní účinky obdobné povahy jako věcná břemena v případě nemovitých věcí.

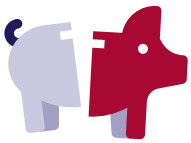


Zvláštní druhy podílů

Novela zakotvuje i některé zvláštní druhy podílů, resp. akcií, a to podíly či **akcie bez hlasovacích práv** nebo s **oprávněním delegovat člena voleného orgánu**.

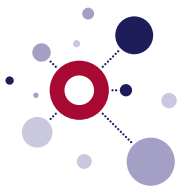
Postavení členů volených orgánů a jiných osob v obdobném postavení

Mění se i pravidla pro uzavírání smluv o **výkonu funkce a odstoupení z funkce**. Novela také rozšiřuje odpovědnost za porušení péče řádného hospodáře i na osoby, které vystupují jako členové voleného orgánu, ačkoliv jimi fakticky nejsou (tzv. shadow directors, což mohou být např. vedoucí zaměstnanec či bývalý člen voleného orgánu, který se odmítá funkce vzdát a stále vystupuje za společnost). Podstatných změn dostálo také vyloučení členů statutárního orgánu z funkce soudem.



Rozdělování zisku a jiných vlastních zdrojů

Nová právní úprava výslovně umožňuje rozdělit zisk a jiné vlastní zdroje **v průběhu celého účetního období**. Současně došlo ke sjednocení a zpřísnění limitů maximální možné částky k rozdělení zisku a výplaty vlastních zdrojů.



Monistické akciové společnosti

Akciové společnosti s monistickým systémem vnitřního řízení čekají po novele zásadní změny. Nově bude **správní rada** jediným povinně zřizovaným orgánem, který bude kombinovat dosavadní působnost statutárního ředitele a správní rady. Funkce statutárního ředitele zanikne k 1. 1. 2021.

Právnická osoba jako člen statutárního orgánu

Novela přináší povinnost právnických osob, které jsou členy voleného orgánu obchodní korporace, aby určily konkrétní **fyzickou osobu jako svého zástupce**, jinak nebude možné tuto právnickou osobu jako člena voleného orgánu zapsat do obchodního rejstříku. A také pokud není fyzický zástupce určený do 3 měsíců od vzniku funkce či zániku funkce předchozího zástupce, pak funkce právnické osoby zanikne. U stávajících osob je proto třeba zástupce určit do 1. 4. 2021.

Poradce na valné hromadě

Společníci či akcionáři se budou moci účastnit valné hromady společně se svým (jedním) **poradcem**. Tím může být například advokát, který pomůže s posouzením záležitostí zařazených na pořad valné hromady.

Změny v pojetí obchodního závodu

Doposud valná hromada odsouhlasovala převod závodu nebo převod **podstatné části závodu**, který by měl za důsledek změnu struktury podniku či změnu předmětu nebo činnosti společnosti. Za podstatnou část závodu se přitom podle judikatury považovala pobočka. Novela ale nově žádá souhlas valné hromady u převodu jakékoli **podstatné části jmění**. Nemusí jít tedy jen o pobočku, ale o jakoukoliv významnou část majetku (budovy, majetkové účasti, práva ke statkům duševního vlastnictví apod.).

Obchodní korporace mají možnost přizpůsobit společenské smlouvy a stanovy nové právní úpravě do jednoho roku od účinnosti. Některé změny ale na obchodní korporace dopadnou již v okamžiku nabytí účinnosti novely. Je proto praktičtější stanovy a společenské smlouvy přizpůsobit nové právní úpravě již nyní s odloženou účinností. Tým HAVEL & PARTNERS specializovaný na korporátní právo je připraven vám pomoci řádně se na tyto změny připravit.

Ondřej Florián | partner
David Neveselý | partner
Radek Wejmelka | koncipient

BRNO PATŘÍ MEZI EVROPSKÁ MĚSTA S NEJVĚTŠÍM REALITNÍM POTENCIÁLEM

Podle účastníků konference Real Estate Forum nabízí Brno investorům i ve srovnání s jinými evropskými městy výjimečnou příležitost k rozvoji. Příkladem je i nová moderní městská čtvrť, která vzniká na rozhlehlé ploše na jih od hlavního brněnského nádraží.

Takzvané Jižní centrum jinak také Trnitá je unikátní rozlehlá oblast bezprostředně navazující na historické centrum Brna, která se desítky let nerozvíjela. „Je to potenciál, který nám mohou ostatní města závidět," zdůraznil v diskusi na konferenci ředitel Kanceláře architekta města Brna Michal Sedláček. „Není to brownfield, je to otevřené území, které má řeku, nádraží... To žádné jiné město v Evropě nemá," dodal.

Podle plánů developerů tady má vyrůst několik smíšených moderních městských bloků. Nová čtvrť Trnitá nabídne nejen administrativní prostory, ale také bydlení pro deset až patnáct tisíc lidí. Oblast by tak měla žít i po konci pracovní doby. Obyvatelé tu mají mít veškeré potřebné zázemí – služby, obchody, parky a široké možnosti trávení volného času.

Covid-19 změní kancelářské prostory

Nová výstavba se ale projektovala a plánovala ještě před koronavirem, který teď realitu na trhu zásadně proměnil, a to především u komerčních a kancelářských prostor. Developeři s tím proto musí v této rozvíjející se lokalitě počítat.

Lukáš Netolický z realitně poradenské společnosti Cushman & Wakefield na fóru upozornil, že už nyní došlo ke zpomalení poptávky a aktivity na brněnském trhu kancelářských prostor. V souvislosti s ekonomickou krizí předpověděl, že v jihomoravské metropoli bude v roce 2021 až 100 tisíc m² neobsazených ploch a zvýšená neobsazenost přetrvá až do let 2023 a 2024.

A této nové realitě se musí přizpůsobit i developeři. Společnost CTP Invest proto například v projektu Vlněna sníží podíl administrativních ploch ve prospěch těch rezidenčních.

Myšlenka pořádat **Real Estate Forum** zaměřené na vybrané trendy nemovitostního trhu, aktuální a specifické projekty a realitní témata v Brně a jihomoravském regionu se zrodila u největší česko-slovenské advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS. Díky výjimečnému složení partnerů i řečníků se fórum stalo nejprestižnější realitní akcí v regionu, 13. října 2020 se konal již druhý ročník. Vzhledem k epidemiologické situaci proběhlo fórum v online formě, která této nepochybně významné akci přinesla také výhody, mezi něž patří především otevřenost širšímu publiku.

Podle Prokopa Svobody, majitele realitní kanceláře Svoboda & Williams, budou teď také nájemci administrativních prostor diktovat, kam se trh bude ubírat. „Budeme směřovat k větší flexibilitě a jiným kancelářským modelům," naznačil v diskusi.

Mezinárodní společnost HB Reavis, která v oblasti Trnité plánuje postavit víceúčelový projekt Nová Zvonařka s více než 120 tisíci m^2 podlažní plochy, chce proto zákazníkům kromě klasických administrativních prostor nabídnout i sdílené pracovní prostory (coworking) nebo servisované kanceláře. „To je směr, který covid-19 možná urychlil, ale ke kterému bychom stejně časem dospěli, protože to vidíme u vyspělejších trhů," vysvětlil Štefan Stanko, výkonný ředitel skupiny HB Reavis pro Českou republiku.

Ne každá společnost si totiž podle Stanka v době krize bude moci dovolit dlouhodobý pronájem rozlehlých kancelářských ploch. Ideálním řešením je proto pro firmy mít centrální administrativní základnu a v případě budoucí expanze si pak pronajmout v okolí servisované kanceláře, které ve chvíli recese může firma zase flexibilně redukovat.

Letiště jako brána do města

Pomoci znovu rozpohybovat trh s kancelářskými prostory v Brně může i fakt, že město je ideální dopravní a logistický uzel. Těží přitom ze své strategické polohy, kdy daleko není do Vídně ani Bratislavy. Brno má druhé nejfrekventovanější letiště v ČR, na které navíc navazuje logistický areál o rozloze více než 110 tisíc m^2. V rámci letecké cargo dopravy se přes Brno ročně přepraví více než pět tisíc tun nákladu. To už teď do areálu u brněnského letiště nalákalo významná esa současného průmyslu. Milan Kratina, spoluzakladatel a CEO společnosti Accolade, která víceúčelový komplex vlastní a provozuje zároveň i brněnské letiště, uvedl, že nájemní prostory tu například využívají DHL, Coca-Cola nebo Zásilkovna.

Toto vhodné propojení dopravy a logistiky tak může být tahounem ekonomiky v jihomoravském regionu i v době koronakrize a může sem přivést další firmy. „Letiště je brána do města a do kraje, měla by tam být základní konektivita, protože pak roste region a roste i byznys," poznamenal Kratina. Netolický potvrdil, že s tím jde následně ruku v ruce i rozvoj trhu kancelářských prostor. Jako příklad uvedl polská regionální města, kde po roce 2012 po poslední ekonomické krizi dramaticky vzrostl trh kancelářských prostor právě díky zavedení nových leteckých linek a dostavbě dálniční sítě.

Napojení na infrastrukturu umožňuje rozvoj

Při umisťování nových projektů je podle zkušeností klientů advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS dopravní dostupnost jeden z klíčových faktorů. Upozornil na to Ludvík Juřička, partner této největší česko-slovenské advokátní kanceláře. Pokud tedy nemá daná lokalita dobré logistické napojení, podstatně to limituje její rozvoj, což je také případ investorsky velmi zajímavé lokality Nová Zbrojovka. Jenže mnohde výstavbu potřebné infrastruktury brzdí největší neduh českého stavebnictví, a to jsou dlouhé povolovací procesy.

Co by tedy mohlo do budoucna pomoci dalšímu rozvoji realitního trhu v Brně a okolí, je přijetí nového stavebního zákona, který by měl výrazně zrychlit povolování nové výstavby, a to jak té rezidenční, tak i té dopravní. Shodli se na tom Michal Sedláček i partner HAVEL & PARTNERS František Korbel, který se na vzniku nové právní úpravy podílel. Nový stavební zákon ale musí ještě projít legislativním procesem, a není proto jasné, kdy a v jaké podobě vlastně začne platit.

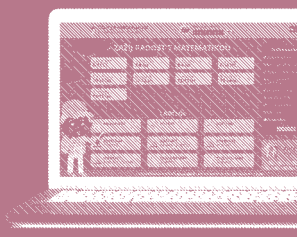
PRO BONO

HAVEL & PARTNERS *věnovala 150 tisíc korun Muzeu Kampa*

„Přežije-li kultura, přežije národ“. Citát světoznámého ekonoma Jana Viktora Mládka, manžela významné mecenášky a sběratelky umění Medy Mládkové, získal v posledních měsících nový rozměr. Také naše kancelář podpořila oblast kultury a umění, na kterou má pandemie obrovský dopad, a věnovala 150 tisíc korun Muzeu Kampa, kde jsou k vidění právě díla ze sbírky moderního středoevropského umění Jana a Medy Mládkových. Britský The Guardian zahrnul tuto galerii mezi pět nejzajímavějších menších privátních institucí v Evropě.

Muzeum Kampa se kromě pandemie musí ještě navíc potýkat s následky požáru, který jej postihl v červenci 2020 a napáchal škody v hodnotě více než 10 milionů korun.

Počítače dětem i seniorům – *přidejte se k nám!*



Koronakrize přinesla nejen boom technologií, ale také obrovský nedostatek výpočetní techniky pro lidi, kteří ji teď nutně potřebují. Proto se i naše kancelář připojila mezi dárce počítačů a souvisejícího vybavení. Dosud jsme rozdali více než dvě desítky počítačů a pokračujeme dál!

Jedenáct počítačů jsme přes Nadaci Krása pomoci poslali do domovů pro seniory, kde se využívají především ke kontaktu seniorů s jejich blízkými a k dalším aktivitám spojeným s překonáváním tíživé samoty. Další počítače už jsou v rodinách spolupracujících s nadačním fondem AutTalk, které pečují o autistické děti a jsou přitom kvůli pandemii v takové situaci, že si nemohou dovolit počítač k zajištění distanční výuky. Ze stejných důvodů jsme také distribuovali výpočetní techniku do dětských domovů, které nám pomohla vybrat obecně prospěšná společnost Dejme dětem šanci.

Pokud máte k dispozici funkční počítač, který můžete postrádat, připojte se k nám! Dostanete za to neuvěřitelné množství vděku a velké radosti!

Naše další pomoc v souvislosti s následky *pandemie covid-19*

1 Pomáháme neziskovým organizacím zvládnout nesnáze, které jim krize přinesla, a podporujeme jejich pomoc ostatním – v rámci pro bono poradenství jsme jim například pomohli s darovacími smlouvami, hrozícími dluhy, zachránili jsme od krachu několik chráněných dílen apod.

2 Sdílíme s vámi naše know-how a poskytujeme zdarma online komplexní informační servis o následcích jednotlivých opatření vlády.

3 Dál finančně podporujeme projekt Nadace Krása pomoci „Virtuální realita do domovů pro seniory“. Aktuálně prý nejvíc „frčí“ cestování pod mořem a mezi slony.

1500
HODIN/MĚSÍC

4 V době koronakrize pomáháme dvojnásob: zvýšili jsme objem finanční podpory i pro bono hodin.

5 Asistujeme profesním sdružením s pomocí pandemií zasaženým podnikatelům, ve spolupráci s Hospodářskou komorou ČR poskytujeme bezplatné právní poradenství související s krizí.

AKADEMIE HAVEL & PARTNERS

PŘEHLED VZDĚLÁVACÍCH SEMINÁŘŮ

HAVEL & PARTNERS
AKADEMIE

Nabízíme vysoce specializované vzdělávací akce v aktuálních oblastech práva a managementu na té nejvyšší úrovni, a poskytujeme tak (nejen) klientům naší kanceláře další přidanou hodnotu.

Aktuální témata

Různé úhly pohledu

Moderní výukové prostory

Široká nabídka služeb

Největší akademický tým na soukromé právo

Jsme s vámi online!
Všechny semináře pro vás přenášíme živě s maximální technickou profesionalitou a uživatelským komfortem. S přednášejícími můžete komunikovat a získáte záznam videa i podcast.

ZIMNÍ SEMESTR 2020

27. listopadu

Desatero doporučení pro úspěšnou migraci do cloudu

Praktický seminář pro všechny manažery a právníky, kteří zvažují migraci do cloudu. Kurz se zaměří na vhodná doporučení, identifikaci rizik a smluvní i další právní kroky, které je třeba mít pro úspěšnou migraci na paměti.

4. prosince

Materiální publicita katastru nemovitostí

Tematický seminář zaměřený na otázky praktických dopadů materiální publicity katastru nemovitostí od hlavního odborníka AKADEMIE na katastr nemovitostí a věcná práva, spolutvůrce právní úpravy v OZ a velkého komentáře.

11. prosince

Novinky v ochraně spotřebitele v judikatuře

Specializovaný kurz zaměřený zejména na judikaturu SD EU a další novinky ve stále se rozvíjející oblasti ochrany spotřebitele od lektora AKADEMIE, spolutvůrce právní úpravy a spoluautora komentáře.

LETNÍ SEMESTR 2021

Připravujeme pro vás tyto semináře:

Aktuální otázky zadávání veřejných zakázek

Bankovní identita z právního pohledu

Compliance v korporacích a podnikatelských seskupeních

Elektronické jednání, smlouvy a dokumenty v právní praxi

Novinky v soutěžním právu EU a ČR

Obživlé GDPR aneb vývoj interpretace v čase

Outsourcing v IT – možnosti a nástrahy

Průvodce korporátním světem po novele zákona o obchodních korporacích

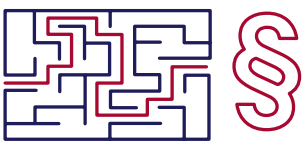
Umělá inteligence a strojové učení – příležitosti a rizika

KOMENTÁŘ

LIDÉ CTÍ JEN ROZUMNÉ ZÁKONY

Jak by měl vypadat ideální právní řád? Měl by to být soubor právních norem a zásad, který je logický, srozumitelný a proporcionální. Právo reagující na skutečné problémy společnosti a nevytvářející nové. Jen takové právo společnost přijme, jen takové právo funguje. A odpovídá tomu realita?

Současné české právo má příliš pravidel, která spolu neladí a ve kterých je složité se vyznat. Problémem jsou přebujelá regulace a malá snaha vysvětlovat, proč je konkrétní zákon nutný. Norem je prostě příliš mnoho a nikdo nemá přehled, co platí.



Příčinou tohoto stavu je nejen nutnost právně upravit životní situace a jednání, které dosud neexistovaly, jako třeba provoz autonomních vozidel, ale také upřednostňování kazuistiky (snahy o regulaci každého konkrétního případu) před obecnou právní úpravou. Z obavy ponechat naplnění obecného pravidla až na tom, jak budou rozhodovat soudy, se normotvůrce snaží myslet na všechny situace, které mohou přicházet v úvahu, a ty „zregulovat".

Samozřejmě se vždy na něco zapomene, některá situace se nedostatečně nebo nesprávně popíše, což zase vede k potřebě další novelizace. Novelizace stíhá novelizaci, nový zákon je často změněn dřív, než vstoupí v účinnost. Vyznat se v tom, které znění platí, je téměř nemožné. Tím je bludný kruh českého nepřehledného zákonodárství uzavřen.

Vzniká spousta regulace, a to bez vysvětlení, proč je potřeba, k čemu bude sloužit a zda neexistuje méně zatěžující (nelegislativní) cesta k dosažení příslušného cíle. Vysvětlovat potřebu nové právní úpravy by měli nejen tvůrci zákona, ale i úřady, které mají aplikaci norem na starosti. Stát a jeho orgány by se měly snažit přeložit složitou legislativu do jednoduššího jazyka, vysvětlit principy na konkrétních životních situacích, vydávat příručky, používat infografiku. Prostě dělat vše pro to, aby lidé právu rozuměli.

LIDÉ BUDOU ZÁKONY SPONTÁNNĚ DODRŽOVAT, POKUD JIM POROZUMÍ A ZTOTOŽNÍ SE S NIMI. CO NEZNÁM A ČEMU NEROZUMÍM, NEMOHU VĚDOMĚ DODRŽOVAT.

Lidé a korporace budou jakoukoli regulaci spontánně dodržovat zejména tehdy, pokud jí porozumí a ztotožní se s ní. Čím víc je regulace, čím více je právní úprava kazuistická, tím nižší je pravděpodobnost, že se jednotlivci s normami seznámí a vezmou je za své. Pokud mají advokáti a soudci problém zorientovat se v moři legislativy, není realistické totéž očekávat od občanů a obchodních společností. To, co neznám a čemu nerozumím, nemohu vědomě dodržovat.

Regulace je mnoho, je složitá, rozporná a někdy se příčí selskému rozumu. Přesto je spousta jednotlivců a společností, které své právní povinnosti a omezení chtějí dodržovat. Stát by měl takovou snahu ocenit i tehdy, když se to nepovede. To se ale bohužel neděje. Příklad? Mnoho klientů investuje do zajištění tzv. compliance velké prostředky. A ačkoli trestní právo pamatuje na situace, kdy společnost učiní vše pro dodržení povinnosti, jako na polehčující okolnost nebo dokonce okolnost zajišťující beztrestnost, v praxi jsou podmínky nastaveny tak přísně, že to jejich praktické uplatnění v podstatě vylučuje. Podobná situace panuje v soutěžním právu. To považuji za nevyužitou příležitost ke zvýšení obecné míry dodržování regulace.

Věřím, že na současné nedobré situaci se nemalou měrou podílí i širší právnická obec. Advokáti, akademici, právníci pracující pro zájmové a neziskové organizace a další, jejichž stav to dovoluje, by se měli zapojovat do veřejné diskuse, nabízet své zkušenosti, upozorňovat na nevhodnost regulace, požadovat vysvětlení a předkládat alternativy. Tvorbu práva a regulace je potřeba podrobit větší veřejné diskusi.

Pojďme to změnit.

Robert Neruda | partner

OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

HAVEL & PARTNERS je nejúspěšnější kanceláří s nejkomplexnějšími službami v České republice i na Slovensku dle celkového součtu všech nominaci a titulů v rámci dosavadních ročníků soutěže Právnická firma roku.

2020 právnická firma roku

Kancelář se čtyřikrát za posledních šest let stala absolutním vítězem této soutěže, když získala hlavní ocenění **Právnická firma roku pro domácí kancelář** (2015, 2017, 2018, 2020) a ve většině oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž čtyřnásobným držitelem ceny **Právnická firma roku za nejlepší klientské služby** (2015, 2016, 2019, 2020) a stejné ocenění získala v roce 2020 také na Slovensku.

Nejlepší právnickou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními britskými ratingovými agenturami **Chambers and Partners** (2020) a **Who's Who Legal** (2018, 2019).

V oblasti M&A je kancelář nejlepší právnickou firmou v České republice na základě výročních cen **International Advisory Experts** (2018, 2019). V rámci soutěže **Právnická firma roku** zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019, 2020), tak na Slovensku (2020). Na Slovensku dále získala za fúze a akvizice šestkrát za sebou prestižní globální cenu **M&A Today Awards** (2013–2018) a opakovaně též prvenství v **žebříčku Lawyer International Legal 100** (2017, 2018).

Prestižní mezinárodní ratingové agentury **EMIS DealWatch** a **Mergermarket** zařazují HAVEL & PARTNERS již od roku 2010 na přední příčky podle počtu realizovaných transakcí v celém regionu střední a východní Evropy. Podle počtu realizovaných transakcí je také top kanceláří v regionu východní Evropy podle zahraničního žebříčku **Refinitiv** (2019). Na základě výročních cen magazínu **Acquisition International** se kancelář stala pro rok 2019 právnickou firmou roku v oblasti M&A ve střední Evropě.

Kancelář získala také řadu neprávnických ocenění.

HAVEL & PARTNERS

ÚSPĚCH SPOJUJE

NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

90 *zemí světa*

12 *světových jazyků*

Poskytujeme právní poradenství ve 12 světových jazycích ve více než 90 zemích světa.

Naši klienti mají přístup k mezinárodním i lokálním znalostem a odbornosti prostřednictvím více než 30 tisíc právníků v přibližně 160 zemích světa.

70 %

Až 70 % našich případů obsahuje mezinárodní prvek.

Máme nejkomplexnější mezinárodní podporu dostupnou pro české a slovenské advokátní kanceláře.

H&P magazín II/2020
Vydává: HAVEL & PARTNERS s.r.o., advokátní kancelář, IČO: 264 54 807
Florentinum, recepce A, Na Florenci 2116/15, 110 00 Praha 1
H&P magazín vychází dvakrát ročně
Koncept, obsah a jazyková korektura: Marketing HAVEL & PARTNERS (veronika.dvorakova@havelpartners.cz)

Grafický design, layout, infografika: Foxo s.r.o.
Tisk: Tiskap s.r.o.
Fotografie: David Nogol, Ondřej Pýcha, Josef Rabara archiv HAVEL & PARTNERS
www.havelpartners.cz