

# H&P

# magazín

I/2022

33  
VÝZVY, RIZIKA  
I PŘÍLEŽITOSTI.  
PŘIPRAVTE  
SE NA NOVOU  
REALITU.



## OBSAH ČÍSLA

- 5 **TECHNOLOGIE**  
Jak vyzrát na kyberútočníky

---

- 9 **Z MÉDIÍ**  
Start-upům pomáháme a také do nich investujeme. Nepřímo máme přes sto firem, říká právník Havel

---

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

---

- 16 **UDRŽITELNOST A ESG**  
Report o udržitelnosti – pro velké firmy povinnost, pro ostatní nutnost

---

- 21 **SLOVENSKO**  
Zálohovanie má zelenú

---

- 23 **VEŘEJNÝ SEKTOR**  
Veřejné zakázky na právní služby – rozhoduje cena, nebo kvalita?

---

- 26 **NEMOVITOSTI / VEŘEJNÝ SEKTOR**  
Architektonické soutěže – volba pro investory s ambicemi

---

- 30 **DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ**  
Digitální notář Certoo – inovativní řešení v oblasti duševního vlastnictví

---

- 32 **SOUTĚŽNÍ PRÁVO**  
(R)evoluce v dodavatelsko-odběratelských vztazích – připravte se na změnu

---

- 35 **DAŇOVÉ PRÁVO**  
Daně u kryptoměn – sečteno, podtrženo, zdaněno

---

- 40 **PRO BONO**  
H&P pomáhá

---

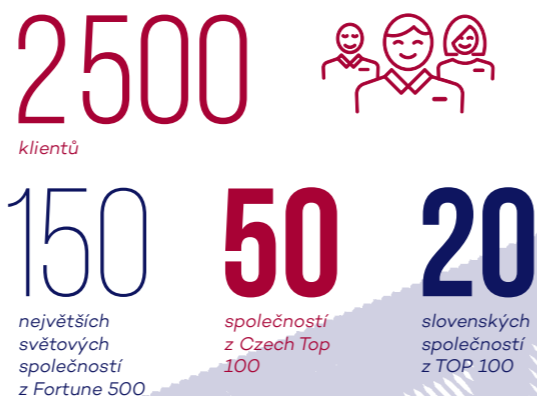
- 42 **AKADEMIE HAVEL & PARTNERS**  
Přehled vzdělávacích seminářů

## HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

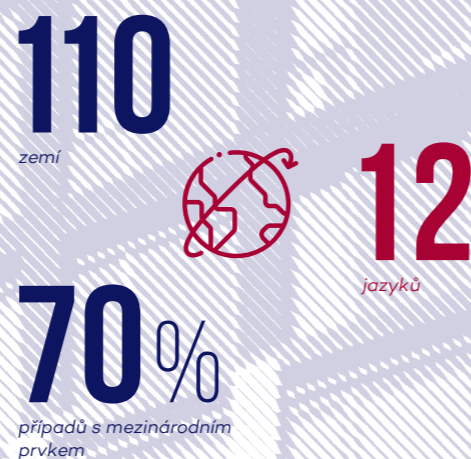
### NÁŠ TÝM



### NAŠI KLIENTI



### MEZINÁRODNÍ DOSAH



## ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

po dvou letech pandemie jsme všichni doufali, že svět se pomalu opět vrátí k normálu. Přišla ale válka na Ukrajině a ruská invaze, která je zásadním útokem na suverenitu svobodného státu a která otřásla demokratickými principy, na nichž stojí základy celé Evropy. Právě v této složité době čelíme bezprecedentním ekonomickým i geopolitickým vlivům, které mají nebyvalý dopad na běžné životy lidí, ale také na byznys.

V takových těžkých chvílích vnímám jako mimořádně pozitivní příslib do budoucnosti to, že Češi i Slováci jednotně útok odsoudili a s velkým úsilím se zapojili do pomoci Ukrajině a lidem zasaženým tímto válečným konfliktem. Stejně odhodlání a jednotu projevili i všichni kolegové u nás v kanceláři. Stojíme za Ukrajinou; zapojili jsme se do pomoci finanční i materiální podporou lidí přímo zasažených konfliktem, včetně těch, kteří se proti této agresi jasně a veřejně vymezili v Rusku nebo v Bělorusku, a hrozí jim tak v těchto zemích bezprostřední nebezpečí. Zároveň svým odborným know-how pomáháme našim klientům zorientovat se v náročných podmínkách a vyrovnat se s riziky, která současná doba přináší.

Jako lídr advokátního trhu vnímáme také jako svou povinnost informovat naše partnery a klienty o všech aspektech, které mohou mít dopad na jejich podnikání. V souvislosti s konfliktem na Ukrajině se vyrojila řada hackerských útoků; kolegové z týmu pro technologické právo proto připravili návod, jak se jim dá nejlépe předcházet a co dělat, když už útočníci Vaši firmu napadnou.

Mnohé firmy od příštího roku čeká rovněž nová povinnost, a to zveřejňování nefinančního ESG reportu. Problematika udržitelnosti ve firmách je široká a stejně tak široká jsou i kritéria a data, která by měl takový report obsahovat. Proto jsme připravili článek, kde Vám poradíme, jak s reportingem začít a na co se zaměřit.

Toto vydání magazínu ale obsahuje i celou řadu dalších analýz, rozhovorů a článků na aktuální témata, jako jsou například investice do start-upů v oblasti venture kapitálu či zdanění kryptoměn. Dozvíte se také, jak mohou architektonické soutěže přispět ke vzniku kvalitních staveb a k rozvoji inovací v architektuře.

Snažíme se Vám tedy i v kontextu neočekávaných událostí, krizových situací a ekonomických turbulencí, které poslední měsíce a roky přinášejí, být nadále spolehlivým partnerem pro Vaše byznysové i privátní záležitosti a poskytovat Vám své know-how a špičkové poradenství s přidanou hodnotou. Velmi nás proto těší a je pro nás velkou motivací i do budoucna, že zpětná vazba na naše služby je od Vás klientů a obchodních partnerů dlouhodobě mimořádně pozitivní. Koneckonců i reference od Vás rozhodly o tom, že jsme už potřetí v řadě získali nejprestižnější oborové ocenění Chambers Europe Awards jako nejlepší advokátní kancelář v České republice a v soutěži Právnická firma roku na Slovensku jsme zvítězili jako nejlepší mezinárodní kancelář a obdrželi jsme i cenu za nejlepší klientské služby.

Děkujeme Vám proto za Vaši projevenou důvěru a dlouhodobou spolupráci. Věříme, že na ni úspěšně navážeme i v dalším období. A doufáme také, že nadcházející měsíce přinesou nám všem více důvodů k optimismu a naděje v lepší budoucnost.





## → HAVEL & PARTNERS znovu obhájila nejprestižnější globální ocenění Chambers Europe Awards

Britská ratingová agentura Chambers and Partners ve svém mezinárodním hodnocení právnických firem Chambers Europe Awards v roce 2022 znovu ocenila HAVEL & PARTNERS jako nejlepší advokátní kancelář v České republice. Ocenění získává kancelář již potřetí v řadě.

„Sérii vítězství HAVEL & PARTNERS jako české advokátní kanceláře roku třikrát po sobě žádá firma v žádné soutěžní kategorii nevyrovнала, což je důkazem mimořádného úspěchu této kanceláře v České republice,“ uvedla agentura Chambers and Partners.

„Ocenění si velmi vážíme, protože o něm rozhodují nejen kolegové z oboru a další advokátní kanceláře, ale především reference klientů. Děkuji jim proto za jejich důvěru a dlouhodobou spolupráci a věřím, že v ní budeme úspěšně pokračovat i dál. Velké poděkování patří i všem kolegům, kteří dennodenně pracují na tom, abychom si důvěru našich klientů udrželi,“ říká k vítězství Jaroslav Havel.



## → Kancelář bodovala v žebříčku největších advokátních kanceláří magazínu Forbes

Nejen podle zahraničních ratingů, ale také podle prestižního magazínu Forbes Česko je HAVEL & PARTNERS nejúspěšnější kancelář na českém trhu. Umístili jsme se na špici TOP 20 největších právních firem v České republice a jako jediná kancelář figurujeme také ve všech pěti vybraných právních kategoriích, které souvisí s byznysem.

Výběr redakce sestavovala podle ekonomických výsledků a zapojení do významných transakcí a případů v oblastech M&A, nemovitostí, telekomunikačního práva, bankovníctví a financí či soudních sporů a o našem úspěchu rozhodly také pozitivní reference našich klientů. Přehled největších právních firem a nejžádanějších právníků vydal v roce 2022 Forbes v Česku vůbec poprvé.

## → Jsme poosmé v řadě TOP Zaměstnavatelem

V anketě TOP Zaměstnavatelé se poosmé za sebou stáváme nejžádanějším zaměstnavatelem mezi advokátními kancelářemi v České republice. O nejlepších zaměstnavatelích rozhodovalo v anketě necelých 12 tisíc studentů z různých vysokoškolských fakult napříč Českem, kteří hodnotili firmy podle pracovního prostředí, možnosti profesního vzdělávání, společenské odpovědnosti či šance na budoucí vysoké příjmy.

„Těší mě, že nás studenti vnímají jako stabilní, silnou a důvěryhodnou firmu, která jim může nabídnout výjimečnou příležitost pro vstup do světa advokacie i jejich další kariérní rozvoj,“ komentuje úspěch personální ředitel Daniel Soukup. „Od počátku u nás mají mladí perspektivní profesionálové šanci využívat unikátní, léty budované firemní know-how a vedení zkušenějších kolegů, a často se tak záhy dostávají k mimořádně zajímavým případům,“ dodává.

## TECHNOLOGIE

# JAK VYZRÁT NA KYBERÚTOČNÍKY

Kyberútoky jsou mocnou zbraní nejen v mezinárodních konfliktech, ale i v soukromé sféře. Hackeři své útoky stále zdokonalují a je velmi obtížné s nimi držet krok. Napadení interních systémů či zneužití citlivých dat přitom mohou být pro některé firmy likvidační. Jak se dá tedy kyberzločinům nejlépe předcházet a co dělat, když už útočníci vaši firmu napadnou?

**FIRMÁM KVŮLI KYBERÚTOKŮM HROZÍ NEJEN VÝZNAMNÉ FINANČNÍ ÚJMY ČI SANKCE ZE STRANY ÚŘADŮ, ALE PŘEDEVŠÍM ZTRÁTA DŮVĚRY ZÁKAZNÍKŮ A KLIENTŮ. A TAKOVÉ ŠKODY SE JEN TĚŽKO NAPRAVUJÍ.**

**P**andemie koronaviru přesunula už i doposud otálející společnosti do online prostoru. Dnešní digitální svět se tak musí stále častěji vyrovnávat i s jeho odvrácenou stranou. Podle údajů společnosti Check Point v roce 2021 stoupl počet kyberútoků na české firmy oproti předchozímu roku o polovinu, mířilo tak na ně průměrně přes 1 000 útoků týdně, což je víc než celosvětový průměr. Kyberzločinů tedy neustále přibývá a tento negativní trend ještě umocnila i komplikovaná geopolitická situace v souvislosti s válkou na Ukrajině.

Stále více firem si proto uvědomuje, že případný kyberútok může být fatální. Podle průzkumu Allianz Risk Barometer 2022, který prověřoval největší rizika pro firmy, označili odborníci z více než stovky zemí světa za největší nebezpečí letos a vloni právě kybernetickou hrozbu, která předčila dokonce i riziko případného přerušování provozu nebo dopadů legislativních změn.

Vedení firem by proto nemělo spoléhat na to, že se jim kybernetický útok prostě vyhne, a to i proto, že v konečném důsledku je to právě statutární orgán, který je odpovědný za nastavení vhodné strategie, jež vyloučí případná rizika. Management by tak měl přijmout dostatečná opatření pro předcházení kyberútokům. Opačná situace totiž může představovat porušení péče řádného hospodáře statutárních orgánů a jejich odpovědnost za vzniklé škody.

#### Ahoj, pošli mi peníze

Statisticky nejčastějším typem kybernetického incidentu je phishing, tedy takový útok, kdy útočníci cílí na jednotlivé uživatele. Mohou tak ukrást třeba hesla nebo čísla kreditních karet či další citlivá data. Už dávno přitom neplatí, že vám přijde e-mail s lámanou češtinou, ve kterém vás osloví nigerijský princ či údajný kamarád a chce po vás peníze. A i když dnes takové pokusy už budí spíše úsměv, stále ještě hackeři těží z toho, že největší slabinou je v těchto případech člověk.

Kyberútočníci navíc své postupy neustále zdokonalují a používají čím dál sofistikovanější metody. Cílí na velké firmy či státní organizace, které samy o sobě mají vysokou míru zabezpečení. Národní úřad pro kybernetickou a informační bezpečnost (NÚKIB) například na začátku roku 2022 upozornil na dva takové případy, které se dotkly českých veřejných institucí. V obou případech se útočníkům podařilo kompromitovat uživatelské účty a z nich rozesílat další phishingové zprávy

na různé domény, včetně dalších veřejných institucí. V jedné z kampaní dokonce útočník zakamufloval útok tak, že navázal na již existující komunikaci a zprávy se škodlivými odkazy poslal v odpovědi na tato vlákna.

#### Se zločinci se nevyjednávává?

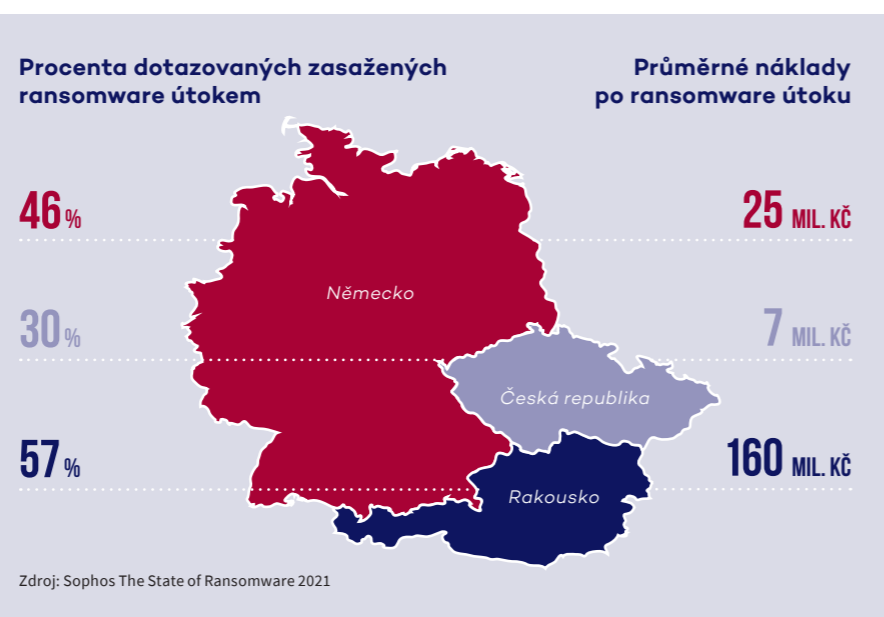
„Populární“ metodou posledních let jsou také kybernetické útoky formou tzv. ransomwaru, tedy digitálního vydírání. Hackeři zabrání přístupu k datům (typicky zašifrováním) a požadují po firmách tučné výkupné za jejich zpřístupnění. Že se s takovým útokem už setkala významná část firem, potvrzuje i report bezpečnostní společnosti Sophos The State of Ransomware 2021, který sledoval vývoj ransomwarových útoků v 30 zemích světa, včetně stovky společností v České republice.

V roce 2021 zasáhly útoky tohoto typu 30 % dotázaných společností v Česku a průměrná hodnota negativního dopadu ransomwarového útoku byla okolo 7 milionů korun. Hodnota přitom obsahuje nejen částku výkupného, ale i související náklady, čas zaměstnanců či ušlý zisk. V Německu je to pro srovnání například 25 milionů korun a suverénně nejvyšší hodnoty dosahuje suma u našich sousedů v Rakousku s průměrem 160 milionů českých korun. Česká republika tedy v celkovém hodnocení vychází jako země s nejnižší průměrnou „ztracenou částkou“, i tak se ale nejedná o zanedbatelné sumy.

Vedení firem proto bezprostředně po napadení zpravidla řeší otázku, zda se

se jim nevyplatí požadované výkupné zaplatit. Výše částky za odemčení systémů se liší podle velikosti zasažené společnosti, obtížnosti zvoleného útoku a konečně i lokace cíle. Zda tedy vyjednávat, nebo ne, je doslova otázkou za milion.

Například americké město Atlanta v roce 2018 odmítlo zaplatit požadované výkupné ve výši 50 tisíc dolarů. Několik dnů nebyly funkční dopravní systémy a úředníci museli pracovat s klasickými papírovými formuláři. Následně ale město zaplatilo více než 2 miliony dolarů za IT poradenství, bezpečnostní audit a PR služby.



## SPRÁVNOU OBRANOU JE VČASNÉ A PREVENTIVNÍ ZAVEDENÍ FIREMNÍCH PRAVIDEL A OPATŘENÍ, KTERÁ ZABEZPEČÍ JAK LIDSKÉ PROCESY, TAK SAMOTNÉ TECHNOLOGIE A DATA.

srozumitelná tak, aby přesně věděli, jak se vyvarovat rizikového chování.

Vedle toho by samozřejmě měla mít každá firma i náležité technické zabezpečení systémů a dat – pravidelně měnit hesla do firemních účtů a systémů, používat pokročilé technologie šifrování apod. A případným ztrátám důležitých dat a informací (což je častější než jejich skutečné zneužití) by pak také společnosti měly předcházet správným nastavením managementu zálohování.

Nad rámec běžných postupů doporučujeme také sestavit bezpečnostní pravidla pro home office. Zaměstnanci by například měli posílat pracovní e-maily výhradně přes firemní e-mailový účet, využívat jen důvěryhodné sítě a bezpečné připojení

k firemní síti (například připojení přes VPN) apod. Ač mohou znít některá pravidla triviálně, nejde vždy o dodržovaný standard.

Společnosti by také měly pečlivě vybírat dodavatele IT systémů nebo antivirových programů. Vhodnou cestou může být zavedení certifikace podle norem, resp. rodiny těchto norem ISO / IEC 27000, které stanovují požadavky na sestavení, implementaci, provoz, monitorování a přezkoumání systému managementu informační bezpečnosti.

Zavedení příslušných interních postupů je ale pouze prvním krokem. Pravidla je pak potřeba neustále aktualizovat a zaměstnance pravidelně školit tak, aby je skutečně dodržovali. To se týká nejen prevence, ale i případů, kdy už k útoku skutečně došlo.

Pro takové situace doporučujeme vytvořit krizový plán, který stanoví jasný postup. Ideální je okamžitě se obrátit přímo na právní a bezpečnostní experty, kteří rychle dokážou pomoci s minimalizací škod a poradit ohledně potřebného postupu. Následně je třeba incident řádně vyšetřit a zdokumentovat. Došlo-li k porušení zabezpečení osobních údajů, může rovněž vzniknout povinnost informovat Úřad pro ochranu osobních údajů.

#### Pozor na smlouvy

Důležité je také dohlédnout na správné nastavení smluv s dodavateli IT systémů, se zaměstnanci, ale i s pojišťovnami. Vhodné je podrobně definovat povinnosti

související s ochranou dat, šifrováním, zálohováním dat nebo reportováním. Smlouvy a případné vnitřní předpisy by měly vždy jasně definovat, kdo má jaké povinnosti a za co je kdo odpovědný. To má totiž zásadní význam v případě reálného útoku, řešení jeho následků i související odpovědnosti.

Smlouvy s dodavateli IT systémů by ideálně měly garantovat, že dodávané systémy jsou pravidelně aktualizované a že je dodavatel v dostatečném rozsahu odpovědný

za to, že skutečně zajišťují potřebnou ochranu. A pozornost si zaslouží i smlouvy s pojišťovnami. Běžná pojištění firem často rizika kybernetických útoků nekryjí, je ale možné uzavřít speciální pojištění proti kybernetickým rizikům, a to nejen pro případy přímých útoků na počítačové sítě a systémy pojištěného, ale také útoků na cloudové služby provozované třetí stranou.

Kybernetický prostor je nebezpečným místem a jsme přesvědčení, že kvalitní strategie kybernetické bezpečnosti je

proto v dnešní době nutností. Všechna preventivní opatření je třeba brát zejména jako prostředek ke snížení budoucích nákladů, které by v případě nepřipravenosti s kybernetickým útokem jistě přišly.



Data jsou zásadní hodnotou a my je pomáháme klientům chránit. Máme za sebou tisíce hodin právního poradenství při ochraně a zhodnocování dat. Potřebujete pomoci s nastavením prevence, s nápravou po kyberútoků či ztrátě dat? Anebo chcete zkrátka data lépe obchodně využívat? V každé situaci máme pro vás praktické řešení. Tuto oblast známe detailně. Díky více jak 30 právníkům specializovaným na právo informačních technologií, úzké spolupráci se špičkovým soudním znalcem a s renomovanými technickými experty a best practice ověřovaným v prostředí mezinárodních transakcí i zkušenostem ze stovek datových projektů vám umíme skutečně efektivně pomoci a podpořit vás v koncepčním nakládání s daty. Věnujeme se detailně ochraně infrastruktury ICT (datová úložiště) včetně CDN z pohledu kybernetické bezpečnosti a jsme připraveni v této oblasti poskytnout mimořádně časově flexibilní podporu.

#### Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro oblast technologií a kyberbezpečnosti:



##### ROBERT NEŠPŮREK | PARTNER

Je zakládajícím společníkem kanceláře a řídí tým HAVEL & PARTNERS specializovaný na IT právo. Klientům radí ohledně právní úpravy softwaru, projektů dodávek a implementací IT řešení, IT outsourcingu i řešení sporů u IT projektů. V oblasti kyberbezpečnosti ovládá best practice ověřenou v prostředí mezinárodních transakcí.

##### JAN DIBLÍK | PARTNER

Specializuje se na technologické právo, zejména na právo informačních technologií a telekomunikací. V tomto oboru má zkušenosti s transakcemi s mezinárodním přesahem. Je odborníkem v oblasti softwarových licencí, implementací IT řešení a kybernetické bezpečnosti. Zajišťuje komplexní poradenství související s prevencí kybernetických útoků a ochranou před jejich následky.



##### DALIBOR KOVÁŘ | VEDOUCÍ ADVOKÁT

Je odborníkem na informační technologie, elektronické právní jednání a s tím související digitální transformaci. Má zkušenosti s více než stovkou datových projektů, klientům pomáhá s efektivnějším obchodním využitím dat, s nastavením prevence kyberútoků či s nápravou škod a ztráty dat. Věnuje se také licenčním a implementačním smlouvám či právní regulaci inovativních technologií.

##### PAVEL AMLER | SENIOR ADVOKÁT

Věnuje se technologickému právu, zaměřuje se na právní a regulační aspekty služeb v oblasti software a informačních technologií, na problematiku implementace IT systémů, včetně právních aspektů kyberbezpečnosti a prevence hrozeb v online prostředí. Specializuje se rovněž na poradenství v oblasti telekomunikací a právní regulaci inovativních technologií.



Z MÉDIÍ

# START-UPŮM POMÁHÁME A TAKÉ DO NICH INVESTUJEME. NEPŘÍMO MÁME PŘES STO FIREM, ŘÍKÁ PRÁVNÍK HAVEL

SNAŽÍME SE NABÍDNOUT  
KOMPLEXITU, TEDY  
PRÁVO V NEJSIRŠÍM  
ROZSAHU VČETNĚ  
DANÍ, REGULACE  
A LEGISLATIVNÍCH  
ZÁLEŽITOSTÍ, AŽ UŽ  
MÍSTNÍCH, EVROPSKÝCH  
ČI AMERICKÝCH.

Jsou téměř neviditelní, bez nich by ale byznys v podstatě nedokázal fungovat. Právníci, kteří působí ve světě start-upů, stojí v pozadí každého oznámeného investičního kola, prodeje či akvizice, vstupu na burzu, expanze na zahraniční trhy i nastavování stále populárnějších zaměstnaneckých akcií. Tím ovšem výčet ani zdaleka nekončí. Dobře o tom všem vědí v HAVEL & PARTNERS, největší právní kanceláři v Česku, pro kterou jsou právě start-upy čím dál zajímavější.

Řídící partner Jaroslav Havel spolu s partnerem Václavem Audesem v rozhovoru pro CzechCrunch mluví o aktuálním dění ve start-upovém světě, kterým zmítá investiční bouře a ochlazení, o jejich investicích do start-upů, mezinárodním srovnání i specifikách tohoto druhu práva.

**Ze Spojených států už delší dobu přichází zprávy o tom, že objem i množství investic do start-upů klesá, stejně tak i vyjednané valuače. Náznaky už pozorujeme také v Česku, jak situaci vnímáte vy z pozice právníků, kteří u těchto transakcí stojí?**

**Václav Audes (VA):** Co se týká množství transakcí, které řešíme přímo my, zatím snižování dynamiky trhu nepozorujeme. Naopak, v některých oblastech vysoký zájem z loňska pokračuje i letos. Vidíme to například v kryptosvětě a blockchainu či umělé inteligenci. Dlouhodobě je také velký zájem o investice do fintechu, dynamicky se rozvíjí i e-commerce a gaming.

**Kolik transakcí obecně zpracováváte? Jaroslav Havel (JH):** V průměru jde o jednu transakci týdně. Zpracováváme vše od těch nejmenších, tedy pre-seed a seed kol, kdy typicky zastupujeme venture kapitálové fondy a andělské investory, až po pokročilejší stadia Series A, B a C, což jsme si vyzkoušeli například s Rohlíkem. Tomáš Čupr je náš dlouhodobý klient, Rohlík jsme jako společnost zastupovali u všech kol.

**I když nepozorujete menší dynamiku uzavíraných transakcí, vnímáte, že se na venture kapitálovém trhu dějí nějaké změny?**

**VA:** Z mezinárodního pohledu už vidíme, že řada investorů zejména ze západní Evropy a ze Spojených států se přesunula do takzvaného "wait and see" módu. Nejčastějšími důvody jsou inflace a vzrůstající náklady na vývoj či provoz start-upů. U investorů působících ve střední Evropě navíc kvůli Ukrajině vzrostlo i geopolitické riziko, které musí zohlednit.



Jaroslav Havel

**JH:** Na druhou stranu, k tomuto ochlazení došlo koncem února a začátkem března. Teď se už geopolitické riziko tolik neřeší. Například jeden náš český klient pokračuje v investici se skandinávským fondem, který v únoru odložil všechny investice na druhou polovinu roku. Svůj postoj ale nakonec přehodnotil a znovu investuje. Očekáváme tedy, že geopolitický aspekt nebude tak zásadní. Co bude ale dál hrát roli, jsou třeba zvyšující se ceny energií a inflace anebo vysoké úroky u úvěrů v českých korunách.

**Přelije se aktuální dění z amerického VC trhu do Česka, nebo je tuzemsko imunní právě díky tomu, že scéna je víc „rozumná“ a možná ne tak rozvinutá jako na Západě?**

**JH:** Je pravda, že v posledních letech i ty největší americké fondy typu Sequoia, Index nebo Tiger více zaměřily svoji pozornost na náš region, protože zde roste kvallita i globální rozsah start-upů. Zároveň

ale jejich valuače byly – a stále jsou – ve srovnání s těmi v USA na rozumné úrovni. Když to přeženu, valuače nápadu bez obchodní trakce a tržeb se ve Spojených státech může rovnat valuaci zaběhlých společností, které reálně mají produkty a prodávají je. Z našeho pohledu jde o diametrálně odlišný svět.

**Co podle vás našemu ekosystému ve srovnání se Západem chybí?**

**VA:** Důležitá je třeba spolupráce mezi andělskými investory, kteří se zaměřují na nejranější stadia firem, a také organizace sdružující zakladatele. Takové iniciativy u nás vznikly teprve nedávno, jde ale o krok správným směrem. A extrémně důležité je, aby zde vznikaly funkční start-upy, které jsou schopné se obklopit správnými lidmi a uvažovat opravdu globálně. Pořád platí, že mnoho zdejších start-upů se na svůj potenciál dívá optikou česko-slovenského trhu, což je z pohledu zahraničního investora logicky méně zajímavé. Z jejich perspektivy je navíc důležité mít i správnou legislativní strukturu.

**Co tím myslíte?**

**JH:** Rané investice jsou typicky vždy od lokálních investorů, pozdější kola už start-upy běžně hledají v zahraničí. Aby byly atraktivní pro mezinárodní investory, často musí mít správně vybudovanou strukturu, protože zahraniční investoři v pozdějších fázích (zejména A series a dále) typicky do českého nebo slovenského s. r. o. nebudou až na výjimky chtít investovat.

**Zejména v začátcích se snaží start-upy šetřit, kde mohou, a například právní služby mohou být relativně drahé...**

**VA:** V Česku i na Slovensku se na právnících často šetří a máte pravdu, že o to víc u menších firem a start-upů, za kterými většinou stojí mladí lidé. Firma našeho typu může v takových případech nabídnout alternativní fee strukturu. Na Západě jde o běžnou praxi, kdy se například snižuje

sazby a na oplátku se získá podíl, čímž se lze podílet na úspěchu. Samozřejmě v souladu s advokátními předpisy. Majitelé právnických firem mívají založenou samostatnou "venture kapitálovou" společnost, přes kterou do start-upů vstupují přímo. Část odměny tak advokáti získávají ve formě podílu ve firmě nebo vyplacením v rámci následujícího investičního kola.

**Takovým způsobem do start-upů investujete také vy?**

**JH:** Já osobně jsem udělal investici do prvního fondu Credo Ventures už v roce 2008, tehdy to byl vůbec první fond, do něhož se dalo takovým způsobem investovat. Pak jsme investovali, buď já osobně nebo společně s kolegy v rámci firmy, do několika dalších fondů přes podobně vytvořené struktury. Umožňuje nám to zhodnocovat majetek, který jsme vydělali poskytováním právních služeb, a to v prostředí, které je nám blízké, a společně s našimi klienty.

**DŮLEŽITÉ JE, ABY ZDE VZNIKLY START-UPY, KTERÉ JSOU SCHOPNÉ UVAŽOVAT GLOBÁLNĚ. MNOHO START-UPŮ SE NA SVŮJ POTENCIÁL DÍVÁ OPTIKOU ČESKO-SLOVENSKÉHO TRHU, COŽ JE Z POHLEDU ZAHRAIČNÍHO INVESTORA MĚNĚ ZAJÍMAVÉ.**

**Jak velké částky investujete?**

**JH:** Částky nejsou nijak zásadní, obecně jsme do venture kapitálových fondů investovali jednotky milionů korun, výjimečně jednorázově něco nad deset milionů. Snažíme se, aby to bylo přiměřené. Ve venture kapitálových fondech bývá často stanovená výjimka na nižší povinnou minimální investici pro právní, daňové a další poradce, kteří do fondů kromě peněz přináší i intelektuální kapitál s přidanou hodnotou navíc.

**VA:** Díky tomu můžeme do fondů investovat i menší částky, než je minimální vklad pro klasické investory. Fondy u nás vidí

vyšší motivovanost pomáhat jim s nalezením potenciálních start-upů na investici nebo u dalších kol a exitů s hledáním cesty k vícero potenciálním investorům a kupcům. Logicky se to prolíná.

**Do kterých fondů nebo start-upů jste vstupovali přímo vy?**

**JH:** Vedle Credo Ventures mohu zmínit také Lighthouse Ventures. Když dám dohromady své investice a investice kolegů přes společné vehikly, společně jsme nepřímými spoluvlastníky asi největšího počtu start-upů v Česku a na Slovensku, v řadě případů v dalších státech v CEE či v západní Evropě. Je mezi nimi i několik jednorozčů (start-upy s vyšší než miliardovou valuací v dolarech – pozn. red.). Celkem těch majetkových účastí bude přes sto. Často jde ale o malou expozici na zmiňovanou právní výjimku. I tak nás ale velmi těší, že můžeme sledovat jejich úspěchy a přispět k nim.

**VA:** Díky start-upům se navíc dostaneme k ohromně zajímavé práci. Například jeden z našich klientů, původně slovenská technologická firma, při expanzi ve Spojených státech otevírá vlastní závod. S tím souvisí založení americké entity, najímání zaměstnanců, pronájem nemovitostí, nutnost platit tam daně. S tím vším jsme jim pomáhali.

**Jako česká firma ale pochopitelně nebudete experty na americké právo a daně. Jak v takových případech postupujete?**

**VA:** Fungujeme jako koordinátoři služeb, máme širokou mezinárodní partnerskou síť spolupracujících kanceláří. My na spolupráci oslovujeme zahraniční kanceláře, oni se ozývají nám s pomocí pro jejich klienty. Právě naši zahraniční spolupráci považujeme za jednu z našich největších konkurenčních výhod – máme schopnost pomoci venku nejen v transakci, ale i u běžné obchodní agendy. Protože jsme velká firma i v evropském kontextu, umožňuje nám to vytvořit si dlouhodobé vztahy jako pravidelný zadavatel a v zahraničí jednáme jako rovnocenný partner, minimálně co se týče počtu právníků a typu klientů.

**Tím myslíte americké firmy, které působí tady v Česku?**

**JH:** Ano, když se podíváte na špičku americké burzy, drtivá většina z firem, které u nás působí, jsou naši klienti. Jde například o matku Google Alphabet, matku Facebooku Meta, Apple, Teslu, Microsoft. Troufám si říct, že více než 80 procent



Václav Audes

z nich jsou v Česku a na Slovensku naši klienti. V rámci Evropy nemáte žádnou jinou podobnou firmu jako my, kde by jednička na trhu měla tak velký odstup od dvojky, a to z hlediska tržního podílu – klientely, obratu, počtu právníků i reputace. A zároveň tuto pozici udržujeme a stále posilujeme – jedna věc je růst, druhá věc pak je si náskok také udržet.

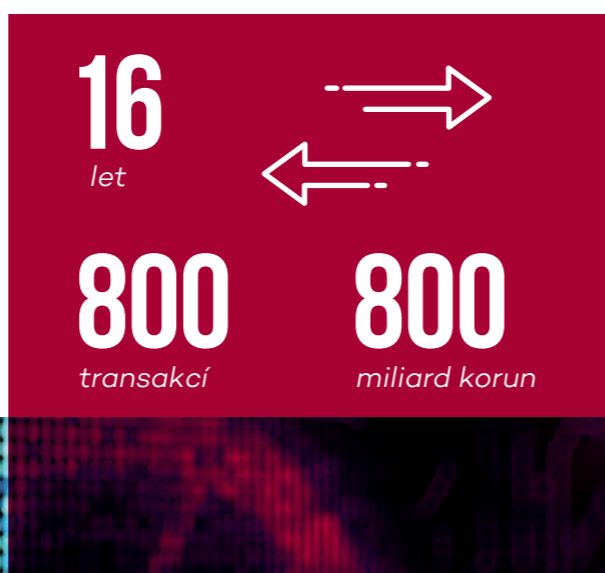
**Růst se vám tedy daří i nadále?**

**JH:** Rosteme z hlediska tržeb, zisku, kvality i specializací. Díky tomu v konečném důsledku dokážeme být inspirací také start-upům a radit fondům. Manažeři fondů typicky neprošli velkými firmami, vyrostli z investičního prostředí. My jsme právníci, ale i manažeři – vybudovali jsme firmu, kde máme 500 lidí, z nichž je 300 právníků a poradců. A právníci nejsou zrovna nejjednodušší lidé na řízení. (smích) Nastavovali jsme management, rozumíme právu, daním, business developmentu a marketingu, řešíme mnoho otázek v HR. Dokážeme tak nabídnout přidanou hodnotu podnikatelům a manažerům také z hlediska byznysové udržitelnosti a podnikové kultury.

Rozhovor vyšel na webu CzechCrunch, českém portálu se zaměřením na byznys, start-upy, technologie a další aktuální témata. Rozhovor byl redakčně zkrácen (pozn. redakce H&P magazínu).

# PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKČÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

Za uplynulých 16 let jsme se podíleli na realizaci 800 transakcí nejen v oblasti fúzí, akvizic, prodejů a restrukturalizací. Jejich celková hodnota převyšuje částku 800 miliard korun. Přinášíme vám přehled těch nejvýznamnějších za poslední období.



## GENESIS PRIVATE EQUITY FUND III

### Zastupování prodejce při významné transakci ve farmaceutickém průmyslu

Tým naší kanceláře zastupoval Genesis Private Equity Fund III ze skupiny Genesis Capital při prodeji 85,9% podílu ve společnosti QUINTA-ANALYTICA. Ta je významným českým poskytovatelem výzkumných a regulačních služeb pro farmaceutický a biotechnologický průmysl a generická léčiva. Podíl nově převzala společnost LVA Holding z portfolia BBA Capital Partners.

Právní poradenství v souvislosti s touto transakcí měli na starosti partner kanceláře Václav Audes, senior advokátka Veronika Filipová a právní asistent Filip Pavlík.

Genesis Capital spolupracuje s HAVEL & PARTNERS dlouhodobě, již v roce 2016 jsme také poskytovali komplexní právní služby při samotném vstupu společnosti do firmy QUINTA-ANALYTICA. Tehdejší koupě podílu byla přitom ukázkovým příkladem řešení otázky nástupnictví. Fond se stal většinovým vlastníkem společnosti a nastartoval její růstovou strategii.



## ČEMAT

### Komplexní poradenství při převzetí společnosti ČEMAT firmou Michelin

Michelin, významný globální výrobce a distributor pneumatik, převzal v České republice i na Slovensku společnost ČEMAT. Ta působí na trhu již 25 let a je jedním z největších dodavatelů doplňků pro manipulační, stavební a zemědělskou techniku. Zároveň nabízí také servis těchto strojů.

Pro vlastníka ČEMAT jsme při prodeji jeho 100% podílu ve společnosti v obou zemích zajišťovali komplexní právní poradenství, o které se postarali partneři kanceláře Jan Koval a Petr Dohnal a také senior advokát Ivo Skolil. Pro Michelin šlo o významnou akvizici, díky které firma posílí své postavení na českém i slovenském trhu a rozšíří svou činnost ve střední Evropě.



## SEALL

### Prodej distributora produktů a poskytovatele služeb zaměřených na hydrauliku a pneumatiku

Partner Jan Koval a senior advokátka Veronika Filipová poskytli komplexní právní podporu vlastníků společnosti SEALL, kteří svůj podíl v této přední české společnosti vyrábějící a prodávající hydraulické, pneumatické a těsnicí prvky prodali firmě Rubix Czech.

Nový vlastník patří do skupiny evropského lídra v oblasti distribuce průmyslových spotřebních materiálů Rubix. Jde o jediného distributora s celoevropskou působností, jenž obchoduje se všemi prémiovými značkami výrobců v oboru. Cílem akvizice je zvýšení podílu skupiny na trhu fluidní techniky a rozšíření poskytovaných služeb stávajícím zákazníkům.



## PTÁČEK KOUPELNY

### Poradenství při akvizicích průmyslových a retailových parků

Pro skupinu Ptáček velkoobchod, které patří široká síť prodejen s vybavením koupelen, sanitou či topením, pracoval náš tým na několika transakcích, jejichž cílem bylo nabytí akciových podílů ve společnostech vlastních průmyslové a retailové parky v Praze a Českých Budějovicích.

Pro klienta jsme zajišťovali poradenství související s akvizicí podílu ve společnosti Průmyslový park Harfa a byli jsme jeho právním poradcem také při koupi podílů ve společnostech ProStorage a Retail Park CAR CB. Komplexní M&A poradenství klientovi poskytli partner Jan Koval a advokát Josef Bouchal. Do týmu se zapojil i daňový poradce Martin Bureš, který řešil daňové aspekty akvizic.



## CREDO VENTURES / EARLYBIRD DIGITAL EAST FUND

### Investice do slovenského technologického start-upu Photoneo

Jako právní poradci jsme byli u jedné z největších venture kapitálových investic na Slovensku. Při úspěšném dokončení investičního kola (Serie B) jsme poskytovali právní služby investorům Credo Ventures a Earlybird Digital East Fund, ale také samotnému slovenskému start-upu Photoneo, který získal nový kapitál celkem 21 milionů dolarů, tedy téměř půl miliardy korun.

Na transakci se podíleli naši specialisté na M&A a venture kapitál – partner Václav Audes, senior advokát Tomáš Navrátil, advokátka Ivana Gajdošová a koncipientka Kristína Očenášová.

Photoneo se specializuje na výzkumné a vývojové aktivity v oblasti technologie 3D snímání a pro roboty naváděné zrakem a zaměřuje se i na nová komplexní řešení pro plně automatizovaná distribuční centra.



SMART COMP

## Akvizice českého poskytovatele internetu společností Nej.cz

Náš tým ve složení partner Václav Audes, senior advokát Juraj Petro a právní asistent Filip Pavlík zastupoval u významné transakce na českém telekomunikačním trhu většinové vlastníky společnosti SMART Comp, kteří prodali své akcie společnosti Nej.cz. Obě firmy patří k významným poskytovatelům internetu.

SMART Comp funguje už od roku 1998 a vedle internetového připojení nabízí zákazníkům v České republice i na Slovensku také mobilní služby nebo internetovou televizi Kuki. Společnost Nej.cz poskytuje internet více než 200 tisícům domácností a 10 tisícům firem. Transakce navazovala na sérii fúzí s dalšími šesti telekomunikačními společnostmi, které společnost Nej.cz dokončila v roce 2021.



KLEIN AUTOMOTIVE

## Českou automotive firmu převzala globální společnost MAGNA

Naši M&A odborníci – partner Václav Audes, vedoucí advokátka Silvie Király a právní asistent Filip Pavlík – zajišťovali pro klienty prodej 100% majetkové účasti na společnosti KLEIN automotive. Firmu, která měla dosud české vlastníky prostřednictvím investičního fondu K-Invest, převzala globální společnost MAGNA Automotive Europe.

Česká firma KLEIN automotive s výrobním závodem ve Štítech se specializuje na výrobu a dodávky karoserií a dalších automobilových součástí a zaměstnává asi 500 lidí. Původem kanadská skupina MAGNA je pak jedním z největších světových dodavatelů v oblasti automobilového průmyslu.

Tato akvizice byla v Česku v roce 2021 největší investicí v oboru, a musel ji tak schválit i Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.



HERKUL

## HAVEL & PARTNERS zastupovala vlastníky při prodeji stavební společnosti

Při významné akvizici v oblasti stavebnictví se novým vlastníkem stavební společnosti HERKUL stala společnost AVE CZ odpadové hospodářství. Naše kancelář se této transakce zúčastnila jako zástupce vlastníků firmy HERKUL – jejich právními poradci byli partner Jan Koval, vedoucí advokát Robert Porubský a senior advokát Ivo Skolil.

Společnost HERKUL se zabývá především dopravními a pozemními stavbami. Společnost AVE CZ tak prostřednictvím této transakce ovládla významného hráče na poli stavebních prací s obratem okolo jedné miliardy korun, který je v současné době předním dodavatelem liniových staveb zejména v Ústeckém a Středočeském kraji.

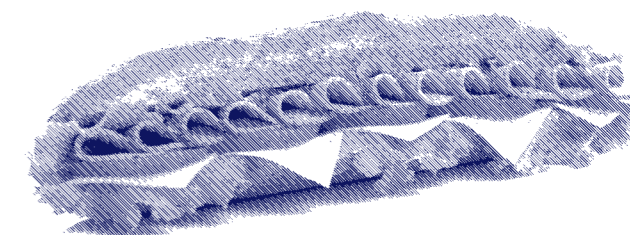
DANUCEM SLOVENSKO

## Právne poradenstvo európskemu výrobcovi a dodávateľovi stavebných materiálov

V rámci niekoľkých samostatných transakcií, ktorých predmetom bolo nadobudnutie priemyselných a výrobných areálov v Slovenskej republike, pomáhal bratislavský tím kancelárie nášmu klientovi Danucem Slovensko s prípravami transakčnej dokumentácie a aj s podrobnými právnymi previerkami najmä v oblasti práva nehnuteľnosti.

Súčasťou právneho tímu boli partner Ondřej Majer, advokátka Ivana Gajdošová a advokát Peter Košecký.

Danucem patrí do materskej skupiny CRH Group, ktorá sa radí medzi top lídrov v dodávkach stavebných materiálov. Vďaka tisíckam zamestnancov a partnerov pomáha stavať cesty a obytné a komerčné budovy po celom svete. Z ich materiálov vznikli projekty ako Messner Mountain Museum v Taliansku, futbalový štadión v Atlante či Panorama City v Bratislave.



CF GROUP

## Investícia do spoločnosti CF Group a akvizícia Banh-mi-Ba

V súvislosti s kapitálovým vstupom českého investora Pale Fire Capital zastupoval tím kancelárie v Bratislave spoločnosť CF Group, ktorá prevádzkuje sieť moderných food konceptov, vrátane reštaurácií Regal Burger. Investícia do CF Group dosiahla výšku 2,3 milióna eur a zahŕňa aj akvizíciu podielu v Banh-mi-Ba, kedy CF Group získala podiel v tejto sieti vietnamských reštaurácií.

Komplexné právne poradenstvo pri investícii aj akvizícii poskytli CF Group za HAVEL & PARTNERS partner Ondřej Majer a senior advokát Tomáš Navrátil. Nový kapitál využije skupina CF Group na posilnenie marketingu, výskumu, vývoja, nábora i celkového rastu skupiny na Slovensku, v Čechách a najnovšie aj v Abú Zabí.

GENERATION CAPITAL / HELIOS FUND

## Poradenstvo pri kapitálovej investícii do GREENWAY HOLDING a GreenWay Infrastructure

Naša kancelária zaisťovala pre zahraničných investorov Generation Capital a Helios Fund právne služby pri poskytnutí kapitálovej investície na úrovni poľskej materskej spoločnosti GREENWAY HOLDING, ktorá prostredníctvom svojich dcérskych spoločností prevádzkuje sieť nabíjajúcich čerpacích staníc v Slovenskej republike a Poľsku.

Právne poradenstvo, o ktoré sa postarali partner Jan Koval, vedúci advokát Robert Porubský, senior advokátka Elena Jarolímková a advokátky Ivana Gajdošová a Zuzana Hargašová, zahŕňalo due diligence, vyjednávanie transakčnej dokumentácie vrátane nastavenia vzťahov s novými investormi a tiež komplexné poradenstvo súvisiace s financovaním investície zo zdrojov Európskej investičnej banky.

MYLAN

## Akvizícia aktív farmaceutickej skupiny Aspen na Slovensku skupinou Mylan

Pre globálnu farmaceutickú skupinu Mylan naša kancelária na Slovensku poskytovala komplexnú právnu podporu pri nadobudnutí aktív od lokálnej právnickej štruktúry ďalšej významnejšej globálnej farmaceutickej skupiny Aspen.

Na transakcii sa podieľali partner Václav Audes a senior advokát Tomáš Navrátil. Mylan je globálna farmaceutická spoločnosť, ktorá po celom svete ponúka portfólio viac ako 7 500 farmaceutických produktov a je jedným z najväčších svetových výrobcov aktívnych farmaceutických látok.



# REPORT O UDRŽITELNOSTI PRO VELKÉ FIRMY POVINNOST, PRO OSTATNÍ NUTNOST

Uhlíková stopa, příznivé pracovní podmínky, antikorupční pravidla... Řešíte už ve firmě udržitelnost a ESG reporting? Pokud ne, je nejvyšší čas začít. Už od loňska tahle tři písmena totiž stále častěji slyšíte v bance, pokud sháníte finance na nové projekty. Od příštího roku by navíc měl být podle plánu evropských regulí pro velké podniky povinný takzvaný nefinanční reporting. Povinnost ale nepřímo dopadne i na firmy, které s těmi většími spolupracují.

## Co je ESG?

Problematika ESG je velmi široká; pod jednotlivými písmenky se schovává řada oblastí. E znamená environmental – sem patří vše, co má v souvislosti s vaší firmou vliv na životní prostředí. V rámci reportingu byste tak měli třeba uvádět data o nakládání s odpady, kolik vaše firma vyprodukuje emisí, z jakého zdroje jsou spotřebované energie, zkrátka vše, co ovlivňuje uhlíkovou stopu vaší společnosti a produktů. S je social – sem můžeme řadit třeba otázky kolem spravedlivého odměňování zaměstnanců, diverzitu ve firmě, příznivé pracovní podmínky apod. A poslední písmeno G odkazuje na corporate governance – to znamená obecně strategické firemní řízení rizik, transparentnost ve vlastnictví, obchodní etika firmy atd.

ESG report je pak obecně zpráva o stavu vaší společnosti ve všech zmiňovaných oblastech. Je to tedy proces měření, vyhodnocování a publikace firemních dat a strategií, které souvisejí s oblastmi životního prostředí, sociální udržitelnosti či efektivního a zodpovědného řízení firmy. Jenže metodik, jak přesně reportovat a zacházet s daty, je v současnosti několik a výsledky od různých firem jsou pak těžko porovnatelné. Proto EU plánuje zavést od příštího roku nová sjednocená pravidla reportování (European sustainability reporting standards neboli ESRS), která budou závazná pro široký okruh firem, konkrétně pro ty, které splňují alespoň dvě ze tří kritérií: mají více než 250 zaměstnanců, aktiva nad 20 mil. EUR a více či obrat více než 40 mil. EUR. V Česku by to mělo být až 1 300 společností, které by dle aktuálního vývoje legislativy měly povinně reporty připravit už za rok 2023.

Na menší firmy se povinnost sice zatím vztahovat nebude, ale dá se očekávat, že se jich na ESG kritéria budou ptát jejich obchodní partneři, kterých se povinný reporting týká. Nevíte, jak s ESG reportingem začít? Poradíme vám, na co se zaměřit.



## Co po mně bude chtít investor nebo banka?

Nefinanční reporting se v posledních letech stává také čím dál zásadnější pro investice. Podle globálního průzkumu společnosti EY z roku 2020 91 % investorů uvedlo, že informace o nefinanční výkonnosti byly klíčové pro jejich investiční rozhodování.

Vedle připravované unijní směrnice a jednotných pravidel pro ESG reporting (CSRD) je už od začátku roku účinné také Nařízení EU o Taxonomii udržitelných aktivit, které stanovuje, jaké hospodářské činnosti lze považovat za environmentálně udržitelné. Banky chtějí být „zelené“, a proto vyžadují od svých klientů ESG data a zohledňují je i při poskytování úvěrů a dalších produktů a služeb.

Budete-li jednat s bankou o úvěru, bude od vás kromě finančních výkazů a dalších ekonomických údajů chtít i ESG informace. Bude se ptát třeba na podíl energie z obnovitelných zdrojů, produkci odpadu, emise skleníkových plynů či spotřebu vody a vyžadovat energetické certifikáty k nemovitostem nebo vaše plány na zlepšení energetické účinnosti či omezování emisí CO<sub>2</sub>. Bez těchto informací nemohou banky řádně posoudit úvěry, protože ESG kritéria jsou nově nezbytnou součástí schvalovací procedury. Pokud tedy ESG data nemáte, může se proces poskytnutí úvěru protahovat. V některých případech pak vaše ESG skóre může přinést horší úvěrové podmínky nebo v případě příznivého výsledku naopak podmínky vylepšit.

Česká bankovní asociace vydala na pomoc firmám vzorový ESG dotazník, ve kterém najdete podrobné body, co všechno banky mohou hodnotit. Pokud tedy žádáte o úvěr nebo s bankou řešíte financování nových projektů, je to dobrý základ pro přípravu podkladů. Přístup jednotlivých bank se může v detailech lišit, vzorový dotazník ale může dobře sloužit jako checklist pro ESG report vaší firmy.

## Kde, kdy a jak začít?

Čím dřív začnete, tím lépe. Zjistíte, jaká data máte ve firmě k dispozici, a ta chybějící začnete měřit. V další fázi je pak nutné údaje posbírat a zjistit, jak na tom v oblasti udržitelnosti vlastně jste. Vzhledem k šířce ESG kritérií ale rozhodně nečekejte, že byste našli ve firmě potřebná čísla na zlatém podnose v úhledném balíčku. Naopak, sběr dat vyžaduje poměrně velké úsilí a účast zaměstnanců na více frontách, protože se potřebná čísla a podklady nacházejí v různých odděleních ve firmě.

Dopad vaší společnosti na životní prostředí zjistíte třeba z údajů o spotřebě energií, jízdách služebních automobilů, vypouštění emisí při výrobě atd. To si zpravidla žádá zapojení řady lidí, kteří mají data k dispozici v různých systémech a podobách. A podobně tomu je i v dalších oblastech. Co se týče sociální udržitelnosti, údaje najdete na personálním nebo marketingovém oddělení, v oblasti corporate governance bude třeba získat data od compliance lidí. Samotný sběr, konsolidace a vyhodnocování dat je tak v oblasti ESG reportingu pro firmy zpravidla největší výzvou a nastavení procesů a jednotné formy zabere nejvíce času. Třeba prvotní stanovení uhlíkové stopy ve firmě tak trvá dle našich zkušeností minimálně 3 až 4 měsíce.

V neposlední řadě je pak také klíčové umět data správně interpretovat. Pro zajištění celofiremní koordinace se proto stále častěji zavádějí nové pozice koordinátorů ESG, případně společnosti vyčleňují odpovědné osoby na úrovni nejvyššího vedení s rolí tzv. „CSO“ (Chief Sustainable Officer).

Pokud tápete, je určitě vhodné obrátit se na odborníky, kteří se na nefinanční reporting specializují a celým procesem vás provedou krok za krokem. Dnes už také existují technologická řešení, která dokážou tuto fázi firmám značně ulehčit, a jdou dokonce mnohem dál. Systémy data nejenom sbírají a monitorují, ale i vyhodnocují a automaticky rovnou dokážou vypracovat i celý ESG report. To samozřejmě přináší úsporu kapacity zaměstnanců i celkových nákladů.

## Jak se počítá uhlíková stopa firmy?

V rámci reportingu je ideální uvádět data z co nejvíce oblastí, které pod písmena ESG spadají. Minimálním základem každé zprávy o udržitelnosti by měl být ale zcela určitě výpočet uhlíkové stopy firmy. Ta se měří v přepočtu na ekvivalent CO<sub>2</sub>, který firma vyprodukuje v souvislosti se svou činností, a ukazuje tak dopad společnosti na změnu klimatu. Uhlíková stopa firmy se počítá zpravidla podle jedné ze dvou metodik, buď podle GHG protokolu (Greenhouse Gas Protocol), nebo podle ISO 14064 (uhlíková stopa společnosti).

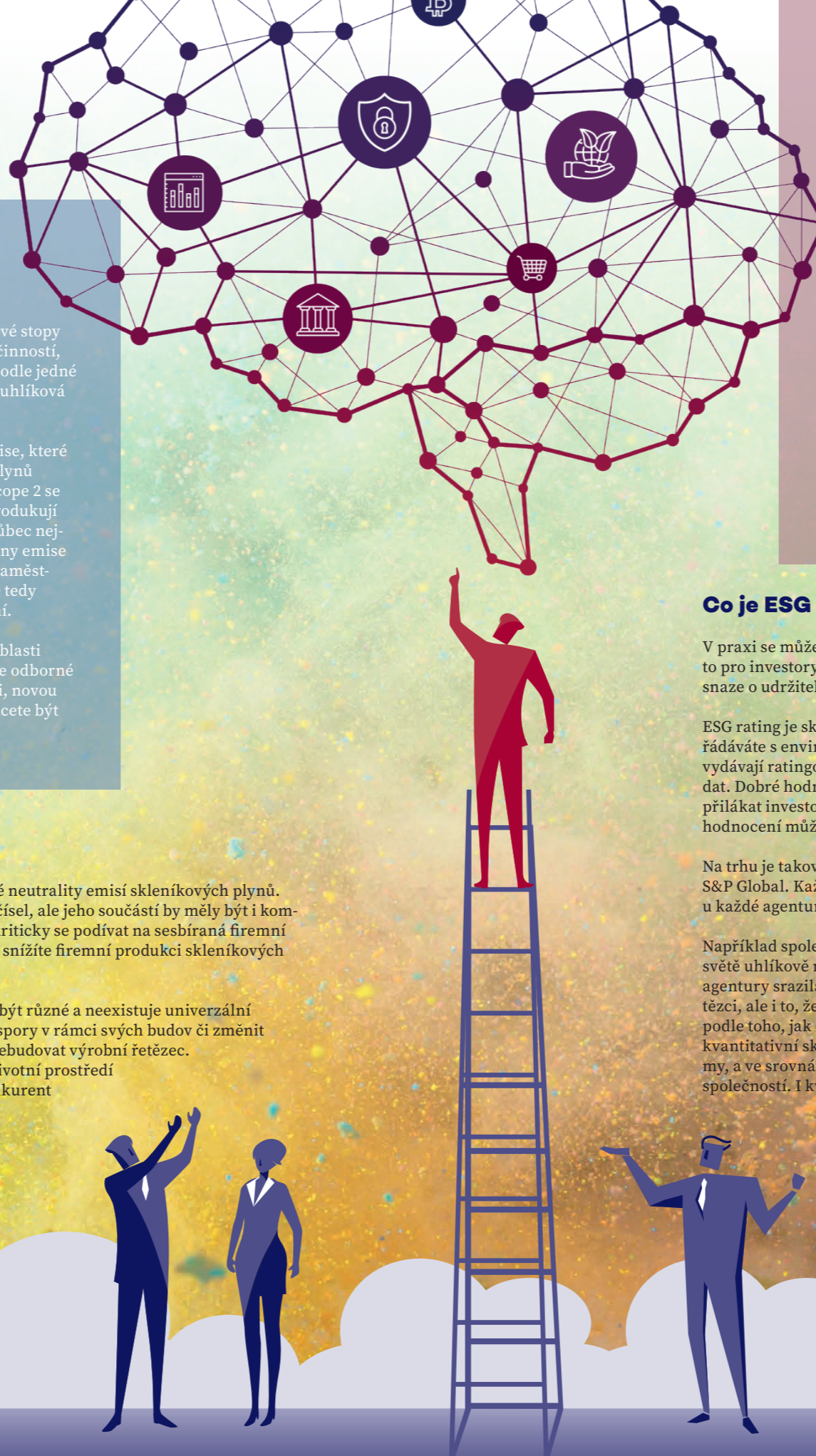
Do uhlíkové stopy se započítávají emise ze tří oblastí, takzvaných Scopes. Do Scope 1 patří emise, které firma přímo vyprodukuje (přímo vypustí do vzduchu). Počítá se sem množství skleníkových plynů z výroby, z jízd firemních aut nebo ze spotřebovaného plynu k vlastní výrobě tepla apod. Do Scope 2 se řadí nepřímé emise spojené s výrobou energií pro danou firmu, které se pro její spotřebu vyprodukují mimo podnik. Jedná se o výrobu elektrické energie, dálkové teplo, případně dálkový chlad. Vůbec nejjednodušší je vykazování dopadů firmy a jejích produktů či služeb ve Scope 3, kam spadají všechny emise spojené s celým produkčním řetězcem, s dodavateli i odběrateli firmy nebo třeba s dopravou zaměstnanců do zaměstnání a s řadou dalších položek. Pouze z výčtu kritérií ve všech třech Scopes je tedy zřejmé, že výpočet uhlíkové stopy není žádný jednoduchý proces, který byste zvládli za pár dní.

A opět, zkušenost je zde nedocenitelná. Pokud si nevíte rady, obraťte se na někoho, kdo dané oblasti rozumí a má s výpočty praxi. Pomůže vám se shromážděním potřebných dat a výpočtem podle odborné metodiky. Tak se dopracujete k relevantním výsledkům, které ob stojí před investory, bankami, novou legislativou nebo třeba společnostmi, které vydávají takzvaný ESG rating firem. Pokud tedy chcete být udržitelní, a tím pádem atraktivní pro investory, bez tohoto základního čísla se neobejdete.

## Jaká je strategie a jaké máte cíle?

Zelená dohoda (neboli Green Deal) má za cíl zajistit, aby Evropa do roku 2050 dosáhla uhlíkové neutrality emisí skleníkových plynů. A právě proto by neměl být podle nových unijních předpisů nefinanční reporting jen přehled čísel, ale jeho součástí by měly být i komplexní strategie a stanovení cílů, které dovedou firmu k uhlíkové neutralitě. Je proto potřeba kriticky se podívat na sesbíraná firemní data, vyhodnotit je a stanovit si takové cíle, které jsou pro firmu reálné (například že za pět let snížíte firemní produkci skleníkových plynů o čtvrtinu).

Pak je potřeba si stanovit strategii, jakou cestou se k danému cíli vydáte. Scénáře totiž mohou být různé a neexistuje univerzální návod, který by platil pro všechny firmy na trhu. Někomu bude stačit realizovat energetické úspory v rámci svých budov či změnit zdroje využívaných energií, jiná firma by pro splnění stejného cíle musela třeba kompletně přebudovat výrobní řetězec. Především je třeba mít na vědomí, že nelze srovnávat firmy z různých oborů. Jinou zátěž pro životní prostředí má biofarmy a jinou zase elektrárna. Srovnávejte se tedy s firmami z oboru. Pokud má váš konkurent nižší uhlíkovou stopu než vy, pak to zcela určitě stojí za zamyšlení, jak dělat věci lépe.



## Zbytečná byrokracie, nebo nutnost?

Pokud chcete ve firmě prosadit změnu či zavádění nových procesů, vždy byste nejprve měli vysvětlit, proč je to nutné a co je vlastně cílem. U nefinančního reportingu tomu není jinak. Navíc samotné naplňování stanovených ESG strategií a cílů je běh na dlouhou trať, a proto je dobré zaměstnance motivovat a na změnu připravit. Nastíňte ve firmě předem celý proces, vysvětlíte lidem, co je vaším cílem, a proškolení je tak, aby vykazování dat a přechod na udržitelné fungování nevnímali jen jako zbytečnou byrokracii.

Udržitelné modely fungování nejsou totiž jen prospěšné pro životní prostředí. Jsou také výhodou kvůli snížení provozních úspor v dnešní době zvyšujících se nákladů na energie nebo kvůli hodnocení u finančních institucí, pojišťoven a strategických partnerů. Pozitivně vnímají udržitelnost u firem i sami zákazníci nebo potenciální zaměstnanci. Nefinanční reporting proto bude do budoucna pro byznys stejně důležitý jako ten finanční. Získáte díky němu detailní obraz o své firmě a její připravenosti na nové výzvy, které přináší současný svět, a budete tak schopni se lépe strategicky přizpůsobovat novým podmínkám a být úspěšní na trhu.

## Co je ESG rating?

V praxi se můžete také setkat s takzvanými ESG ratingy. Podle průzkumu HSBC z roku 2021 jsou to pro investory v Evropě právě ratingy, které vnímají jako jeden z neužitečnějších faktorů při své snaze o udržitelné investování.

ESG rating je skóre společnosti nebo známka pro vaši firmu, která hodnotí, jak se celkově vypořádává s environmentálními a sociálními riziky či s riziky v oblasti správy a řízení. ESG rating vydávají ratingové společnosti a jde v podstatě o nezávislý pohled a prověření firmou vykazovaných dat. Dobré hodnocení je signálem, že vaše firma není riziková. Příznivá známka vám pomůže přilákat investory, a vyjednáte si tak snadněji výhodnější podmínky financování. Naopak negativní hodnocení může investory upozornit na vaše kostlivce ve skříní.

Na trhu je takových ratingových společností víc, nejznámější jsou třeba MSCI, Sustainalytics nebo S&P Global. Každá používá svou vlastní metodiku a hodnocení, a ze stejných dat tedy můžete získat u každé agentury rozdílné skóre.

Například společnost Apple, která veřejně deklaruje, že je co se týče podnikových emisí po celém světě uhlíkově neutrální už od roku 2020, u MSCI získala jen průměrný rating BBB. Firmě u této agentury srazilo skóre především kritika pracovních podmínek dělníků v jejím dodavatelském řetězci, ale i to, že kvůli produkci Applu vzniká elektronický odpad. Sustainalytics zase hodnotí firmu podle toho, jak daná společnost řídí ESG rizika a vypořádává se s nimi, a uděluje jim podle toho kvantitativní skóre. Apple má nyní u této agentury skóre 16.4, které ji řadí mezi nízkorizikové firmy, a ve srovnání všech technologických společností je na konci první třetiny nejlépe hodnocených společností. I kvůli těmto rozdílům proto připravuje EU nová sjednocená pravidla pro reporting.



CLIMATE AND  
SUSTAINABLE LEADERS  
CZECH REPUBLIC

HAVEL & PARTNERS je zakládajícím členem iniciativy Climate & Sustainable Leaders Czech Republic. Spojili jsme své síly s dalšími předními firmami z různých odvětví české ekonomiky, abychom podpořili snižování uhlíkové stopy v České republice a motivovali české firmy ke startu projektů, které přispějí k jejich přechodu na udržitelné modely fungování.

Sdružení připravuje aktivity v oblasti vzdělávání, osvěty i metodické podpory týkající se udržitelnosti a dosahování klimatických cílů a stojí také za projektem Carbon Tracker, prvním komplexním přehledem o tom, jak se s emisemi CO<sub>2</sub> a ambicí na jejich snížení vypořádávají největší firmy v České republice.

### Klíčové kontakty pro služby v oblasti udržitelnosti a ESG:

HAVEL & PARTNERS spolupracuje v oblasti poradenství k udržitelným firemním strategiím a reportingu exkluzivně s poradenskou společností One Advisory.



#### JAN KOVAL | PARTNER, HAVEL & PARTNERS

Má 18letou praxi v oblasti mezinárodních fúzí a akvizic a mimo jiné i dlouholeté zkušenosti s transakcemi a projekty v oblasti obnovitelných zdrojů a udržitelných investic. Je také odborníkem na corporate governance. V rámci compliance se zaměřuje i na udržitelné strategie a poradenství v souvislosti s nastavením ESG parametrů ve společnostech dle mezinárodně uznávaného rámce.

#### JAN TOPINKA | PARTNER, HAVEL & PARTNERS

Vede specializovaný tým HAVEL & PARTNERS pro bankovníctví, financování a kapitálové trhy. Zaměřuje se na regulaci finančních služeb, fintech a kapitálové trhy. Specializuje se také na oblast udržitelných financí a na zelené financování včetně zelených dluhopisů.



#### KAREL PŮBAL | PARTNER, ONE ADVISORY

Dlouhodobě působil v jedné z předních celosvětových poradenských společností v pozici ředitele služeb pro veřejný sektor a také ve funkci kvestora české univerzity činné v oblasti přírodních věd. Podílel se na přípravě řady významných strategických dokumentů či sektorových a jiných ekonomických analýz. V otázkách ESG zaujímá realistický postoj plynoucí ze znalosti globálních i lokálních společenských a ekonomických trendů a zároveň z praktických zkušeností z řady podnikatelských oborů.

#### LUKÁŠ JIŘIČEK | SENIOR ADVISOR, ONE ADVISORY

Ve společnosti One Advisory poskytuje komplexní poradenství klientům ze soukromého i veřejného sektoru v oblastech tvorby strategií, ESG reportingu a řízení podnikových rizik. Je projektovým manažerem s mezinárodní certifikací. Dlouhodobě se specializuje na oblast politik a legislativy Evropské unie, zejména z oblasti přípravy a implementace Zelené dohody EU či strukturálních a investičních fondů.



SLOVENSKO

# ZÁLOHOVANIE MÁ ZELENÚ

Klimatická kríza, udržateľnosť či zelená politika sú novými každodennými témami spoločnosti a oblastami, ktorými je nevyhnutné sa zaoberať, aby mala naša planéta šancu sa zotaviť. V HAVEL & PARTNERS si plne uvedomujeme, že pred klimatickou krízou nie je možné zatvárať oči a je nevyhnutné aktívne participovať na náprave. A preto nás teší, že sme mohli prispieť ako právni poradcovia Správca zálohového systému pri príprave, spúšťaní a prevádzke systému zberu jednorazových obalov na nápoje na Slovensku.

**N**a slovenský trh sa každoročne uvedie približne jedna miliarda jednorazových plastových fliaš a zhruba 345 miliónov nápojových plechoviek. Separovaným zberom sa pritom podarí vyzbierať len približne tri pätiny z plastových fliaš. Práve zálohový systém na jednorazové obaly na nápoje môže toto množstvo zvýšiť a dosiahnuť tak podstatne vyššiu návratnosť obalov, čo umožní aj ich následnú recykláciu.

Impulz na zavedenie zálohového systému pochádzal z Európskej únie, ktorá stanovila základné ciele v recyklácii jednorazových obalov na nápoje a zaviedla povinnosť členských štátov zabezpečiť zber jednorazových plastových fliaš v rozsahu 77 % do roku 2025 a 90 % do roku 2029.

Miera návratnosti zálohovaných obalov v európskych zálohových systémoch sa pohybuje medzi 82 % až 98 %, pričom Správca zálohového systému si stanovil za cieľ dosiahnuť minimálnu mieru návratnosti PET fliaš a plechoviek v rozsahu 90 % už v roku 2025, teda výrazne skôr ako to požaduje európska legislatíva.

#### Aké výhody môžu mať zo zálohovania výrobcovia?

Okrem povinnosti zberu plastových obalov zavádza európska legislatíva aj povinnosti výrobcov v oblasti materiálového zloženia plastových výrobkov uvádzaných na trh. Legislatíva zaväzuje výrobcov dodržať minimálne štvrtinu recyklovaného materiálu

## SPUSTENÍM ZÁLOHOVANIA PET FLIAŠ A PLECHOVIEK SA SLOVENSKO PRIPOJOLO K ZELENŠEJ ČASTI EURÓPSKÝCH KRAJÍN A JE PRVOU KRAJINOU V REGIÓNE STREDNEJ EURÓPY S CELONÁRODNÝM ZÁLOHOVANÍM JEDNORAZOVÝCH OBALOV.

vo svojich plastových obaloch do roku 2025 a následne od roku 2030 zvýšiť tento pomer na 30 %. Mnohí výrobcovia sa dokonca v rámci udržateľných modelov fungovania rozhodli nastaviť si vlastné ciele pomeru recyklovaného materiálu vo svojich obaloch, ktoré preyšujú minimálne legislatívne požiadavky tak, aby minimalizovali odpad, ktorý uvádzajú na trh spolu s nápojmi.

Práve s povinnosťou dosiahnuť požadované percento recyklovaného materiálu

môže zálohový systém výrobcom výrazne pomôcť. Vďaka zálohovaniu sa výrobcovia dostanú k väčšiemu množstvu vyzbieraného materiálu. A zálohovanie môže taktiež výrazne zvýšiť kvalitu vyzbieraných PET fliaš a plechoviek ako druhotných surovín a podporiť ich následné využitie pri výrobe ďalších fliaš.

Slovensko spustilo systém zálohovania jednorazových obalov na nápoje vrátane PET fliaš a hliníkových plechoviek tento rok v januári. Pri kúpe nápoja v jednom aj zálohu vo výške 0,15 EUR (necele 4 CZK), ktorá mu bude vrátená, ak odovzdá zálohovaný obal na niektorom z odberných miest. V marci 2022 fungovalo už viac ako dvetisíc odberných miest po celom Slovensku a okrem povinných odberných miest (prevádzky s plochou najmenej 300m<sup>2</sup>) sa zapája aj množstvo dobrovoľných odberných miest v menších prevádzkach či dokonca priamo v závodoch veľkých spoločností, čím sa zamestnávateľia snažia umožniť zálohovanie obalov svojim zamestnancom priamo v práci.

Slovensko je tak o krok bližšie k čistejšiemu životnému prostrediu a sme radi, že sme mohli ako právni poradcovia Správca zálohového systému prispieť k aktivitám smerom k udržateľnosti a environmentálne zodpovednému podnikaniu.



# SLOVENSKÁ KANCELÁRIA HAVEL & PARTNERS



Kancelária v Bratislave je hlavným kontaktným miestom nielen pre klientov zo Slovenska, ale aj pre českých a zahraničných klientov podnikajúcich na Slovensku.

**HAVEL & PARTNERS ocenená ako najlepšia medzinárodná a klientsky najobľúbenejšia advokátska kancelária na Slovensku, bodovala aj v oblasti práva hospodárskej súťaže**

V rámci 10. ročníka súťaže Právnická firma roka na Slovensku HAVEL & PARTNERS získala hlavnú cenu v kategórii Medzinárodná advokátska kancelária a stala sa tretíkrát po sebe klientsky najobľúbenejšou kanceláriou. Náš tím získal aj prvenstvo v kategórii Hospodárska súťaž a v ďalších 12 odborných kategóriách sme sa umiestnili medzi najlepšie hodnotenými kanceláriami.

„Naša kancelária pôsobí na Slovensku a v Českej republike, ale naše úspechy a schopnosti ďaleko presahujú hranice týchto dvoch krajín. Hlavná cena v kategórii Medzinárodná advokátska kancelária potvrdzuje, že vďaka unikátnej znalosti právneho a podnikateľského prostredia a našej jedinečnej sieti kontaktov ako v regióne strednej a východnej Európy, tak mimo Európy, sme schopní realizovať a riadiť cezhraničné transakcie a projekty kdekoľvek na svete,“ uvádza k oceneniu Ondřej Majer, partner kancelárie spoluzodpovedný za vedenie slovenskej kancelárie.



trikrát po sebe cena za najlepšie klientske služby v slovenskej súťaži Právnická firma roka a v roku 2022 najlepšia Medzinárodná advokátska kancelária na Slovensku

35

skúsených slovenských právnikov

300

viac ako 300 stálych klientov



najväčšia česká advokátska kancelária v SR a 5. najväčšia právnická firma na Slovensku podľa The Slovak Spectator

VEŘEJNÝ SEKTOR

VEŘEJNÉ ZAKÁZKY NA  
PRÁVNÍ SLUŽBY  
**ROZHODUJE CENA,  
NEBO KVALITA?**

Zajištění kvalitních právních služeb pro veřejný sektor je náročná disciplína. Hlavním kritériem totiž stále bývá cena. Nejnižší hodinová sazba ale ve výsledku nemusí znamenat nejnižší celkovou cenu za poskytnuté služby, a už vůbec ne špičkovou kvalitu, kterou veřejný sektor potřebuje stejně jako ten soukromý. Jak tedy vybírat skutečně kvalitní právní služby za přiměřenou cenu?

**KVALITU PRÁVNÍCH  
SLUŽEB URČUJÍ  
PŘEDEVŠÍM ŠPIČKOVÉ  
PRÁVNÍ ZNALOSTI  
A REFERENCE, BYZNYSOVÝ  
PŘEHLED ČI PRAKTICKÉ  
ZKUŠENOSTI TÝMU.**

**T**eoreticky lze říci, že připravit a vysoutěžit veřejnou zakázku na stavbu přece musí umět každý advokát. Ale umí každý advokát připravit dokumentaci dle standardů FIDIC, definovat jednoznačně a vyváženě zadávací podmínky velkého stavebního projektu, provést zadavatele všemi stupni povolování stavby, efektivně vypořádávat následné nejasnosti při realizaci stavby a obstat při řešení jakéhokoli problému?

V soukromém sektoru je zcela běžné, že si klient na podporu svých zájmů vybere ty nejlepší právníky. Tedy zásadně takové, kteří mají za sebou kvalitní studium, disponují nejen špičkovými právními znalostmi či potřebným nadhledem s přesahem do byznysu a mají také ty nejlepší reference a letitou praxi v dané oblasti práva a oboru podnikání.

Pokud právní služby vybírá veřejný sektor, musí postupovat podle pravidel pro zadávání veřejných zakázek. Pro zadavatele je často tento postup velmi administrativně a časově náročný a ve snaze vyhnout se případným sporům s dodavateli o výsledek hodnocení se přiklánějí (na první pohled) k cestě nejmenšího odporu – tedy hodnocení podle nejnižší nabídkové ceny. To je ale u právních služeb naprosto nevhodné. Skutečně kvalitní advokátní kanceláře

se takové soutěže často ani neúčastní. Reálně se pak soutěž odehraje mezi méně zkušenými kancelářemi či advokáty, kteří se často cenově podbízejí a nabídnuté hodinové sazby se pohybují v naprosto nereálných hodnotách.

Aby taková kancelář udržela alespoň částečnou ziskovost zakázky, nasadí často na plnění juniorní právníky. Ti však nemají dostatečné zkušenosti, a pokud se kancelář na danou oblast nespécializuje, s tématem se v praxi setkávají někdy dokonce úplně poprvé. Případu pak musí věnovat více času, který samozřejmě následně klientovi fakturují. Reálně tedy stráví na klientském případě násobky hodin oproti zkušenému právnímu týmu. I přes nižší hodinovou sazbu je pak ve výsledku celková cena pro klienta vyšší, což se naopak nedá říct o kvalitě takového poradenství.

#### Široký přesah a nadhled

Je správné u právních služeb hodnotit sazbu (tj. jednotkovou cenu), nebo celkovou cenu za případ? Požadavkem na celkovou cenu sice můžete částečně zamezit fakturaci neomezených hodin, celkovou cenu ovšem často nelze předem stanovit. A pokud ano, neřeší to situaci, kdy kancelář kvůli finanční udržitelnosti svěří zakázku nezkušenému týmu juniorů bez dostatečného detailu a vzhledu do věci.

## INTERNÍ PŘEDPISY ŘADY ZADAVATELŮ PŘIKAZUJÍ HODNOTIT NABÍDKOVOU CENU MINIMÁLNĚ S VÁHOU 60, 70 ČI DOKONCE 80 %. TAKOVÝ POSTUP ALE V PŘÍPADĚ EXPERTNÍCH PRÁVNÍCH SLUŽEB NEZARUČÍ VÝBĚR KVALITNÍHO DODAVATELE.

Pokud potřebuje zadavatel právní službu u komplikovanějšího či průřezového případu, měl by se obrátit na právníky s maximální mírou odbornosti. Takový právník je totiž schopen kauzu uchopit ze všech potřebných pohledů a dovést ji ke kýženému výsledku. Dostatečně robustní kanceláře mají široký průnik mezi všemi oblastmi práva. Umějí o případu přemýšlet

komplexně, mohou zapojit vlastní experty z prakticky všech odvětví práva, mají vazby a kontakty na poradenské společnosti, znalce, technické experty a lídry v jednotlivých oborech na trhu.

#### Nastavte kritéria

Zdánlivě výhodným nabídkám se dá vyhnout zejména správným nastavením hodnotících kritérií. Je třeba hodnotit nejen cenu, ale především kvalitu. V první řadě je nutné správně vymezit, jaké právní služby zadavatel požaduje. Adekvátně tomu pak musí být nastavena už kvalifikace – tedy požadavek na velikostně odpovídající právní tým a dostatečný počet referencí. Do kvalifikace bývá vhodnější požadovat reference obecnější, specifika případu zase zohledňovat v hodnocení.

Kvalita právníků se hodnotí zejména prostřednictvím kritéria, které zákon označuje jako organizace, kvalifikace nebo zkušenosti osob, které se mají přímo podílet na plnění veřejné zakázky. Jedná se o hodnocení realizačního týmu, tedy konkrétních právníků, kteří mají pro zadavatele pracovat.

Řada zadavatelů má interní předpisy, které přikazují v rámci hodnocení nabídkovou cenu hodnotit minimálně s váhou 60, 70 či dokonce 80 %. Takový postup ale v případě expertních právních služeb nemůže zaručit výběr skutečně kvalitního dodavatele. U služeb, kde je lidský faktor rozhodující, musí být naopak převažujícím kritériem důraz na osoby, které tyto služby poskytují. V případě právních služeb proto určitě doporučujeme kvalitu hodnotit s váhou více než 50 %. Zákon dokonce umožňuje zadavateli stanovit cenu fixní a hodnotit jen kvalitu, kterou mu dodavatelé za tuto (pro

všechny stejnou) cenu nabídnou. Obdobně je rovněž možné stanovit dolní hranici ceny pro hodnocení (tedy že pod určitou hranici už zadavatel nebude nabídkovým cenám přidělovat body navíc).

Jednou z dalších možných cest může být i pohovor s členy realizačního týmu tak, aby měl zadavatel možnost se s právníky osobně vidět a prověřit jejich schopnosti. V rámci zadávacího řízení však zadavatel musí předem stanovit, co bude v rámci takového pohovoru zohledňovat. Průběh a výsledek pohovorů je samozřejmě třeba transparentně zachytit – ideálně písemně i audio/video formou. Není to tedy zcela srovnatelné s běžným výběrem právníka, kdy se klient z přímého kontaktu rozhoduje poměrně volně, zda mu právník vyhovuje, či nikoliv.

#### Spolehlivý partner

V současné době se ve veřejném sektoru rozšiřuje využívání nových přístupů, včetně mezinárodních standardů FIDIC, projektování metodou BIM, zohledňování sociálních a environmentálních aspektů, a vládní velký tlak na elektronizaci a inovace. Aktuálními celospolečenskými problémy jsou inflace a výpadky materiálů,

ale i dopady pandemie covid-19 a konfliktu na Ukrajině. Zadavatelé dennodenně řeší potíže dodavatelů dokončit plnění zakázek či zachovat termíny a kvalitu plnění. A právě při řešení takových témat je zkušený právník spolehlivým partnerem.

Kvalitní advokát by měl zadavateli poskytnout full-service službu. Například v oblasti projektů veřejného investování pro něj připraví a právně vydefiniuje jasné zadání, zadávací podmínky se zohledněním všech aspektů veškerých dotčených právních oblastí (včetně práva duševního vlastnictví, ochrany osobních údajů či daňových aspektů). Zkoordinuje se s technickými poradci, provede jej celým procesem včetně případné obhajoby před orgány kontroly a auditními orgány v případě dotací. Následně též v průběhu realizace projektu bude umět vyřešit veškeré výkladové nejasnosti či nepředvídatelné problémy. Zvládá nejen právní formu, ale rozumí i obsahu a obchodním potřebám zadavatele a zná poměry a vztahy na dotčeném trhu. Orientuje se v nejnovějších trendech jak z domácí praxe, tak ze zahraničí, umí je aplikovat a řešit výkladové potíže.

Zkušený právní tým HAVEL & PARTNERS pro veřejný sektor zná do detailu nejen praxi, ale i genezi legislativní úpravy a výkladové praxe širokého spektra oblastí. Naši odborníci se prostřednictvím profesních organizací aktivně účastní legislativního procesu, podílejí se na přijímání a tvorbě metodických pokynů a díky působení v asociacích, expertních skupinách i rozkladových komisích sledují nejnovější trendy pro aplikaci v praxi. Podílejí se a podílí se na přípravě důvodových zpráv k řadě zákonů, v některých případech dokonce spolupracují přímo na jejich tvorbě (např. nový stavební zákon). Naši právníci se účastní konferencí, aktivně přednášejí a s dalšími experty z trhu řeší jak aktuální témata práva veřejného sektoru, tak nejasnosti ve výkladu.

#### Klíčové kontakty pro oblast práva veřejného sektoru:



#### JOSEF HLAVÍČKA | PARTNER

Je vedoucím týmu kanceláře poskytujícího služby v oblasti veřejného sektoru. V rámci své praxe se zaměřuje zejména na oblasti práva veřejných zakázek, PPP projektů, stavebního práva a práva nemovitostí, veřejné podpory, práva životního prostředí, investic na zelené louce a průmyslových nemovitostí a správního práva.

#### ADÉLA HAVLOVÁ | PARTNERKA

V oblasti veřejného sektoru se zaměřuje zejména na právo veřejných zakázek. Poskytuje poradenství veřejným, tzv. sektorovým i dotovaným zadavatelům při přípravě a komplexní organizaci zadávacích řízení dle zákona o zadávání veřejných zakázek, při jednáních s dodavateli či při řešení následných otázek spojených s realizací zakázek. Zaměřuje se i na poradenství dodavatelům, zejména při přípravě nabídek, účasti v zadávacích řízeních a jednáních o smlouvách.



# ARCHITEKTONICKÉ SOUTĚŽE VOLBA PRO INVESTORY S AMBICEMI

V České republice se každý rok zrealizuje průměrně 50 veřejných architektonických soutěží a desítky soukromých soutěží. Je to cesta, jak dospět ke kvalitnímu a ambicióznímu projektu, a to nejen u staveb ve veřejném prostoru.

**S TÍMTO TYPEM  
ZADÁVACÍHO ŘÍZENÍ  
MÁME BOHATÉ  
ZKUŠENOSTI.  
DOPORUČÍME VHODNOU  
PODOBU SOUTĚŽE  
A ZABEZPEČÍME JEJÍ  
HLADKÝ PRŮBĚH.**

**P**ři projektování staveb a dalších stavebních realizací je věčným dilematem, zda upřednostnit cenu, nebo kvalitu. Řeší jej každý investor, ať už soukromý nebo veřejný. Nejvhodnější je vždy najít ideální poměr mezi oběma kritérii. Způsob, jak docílit za optimálních cenových podmínek výběru kvalitního projektu stavby, nabízí tzv. architektonická soutěž.

#### Soutěžím, soutěžíš, soutěžíme

V architektonické soutěži získává investor s pomocí odborníků ke svému stavebnímu záměru architektonický návrh. Jde o proces, který může v různých variantách realizovat soukromý i veřejný investor.

Z veřejných subjektů jsou v České republice nejčastějšími investory, tedy zadavateli architektonických soutěží, obce a kraje, které jejich prostřednictvím hledají nejčastěji ideální návrhy škol, víceúčelových kulturních nebo sportovních staveb, domů pro seniory či řešení veřejných prostranství.

Vedle regionálních záměrů ovšem přibývá i významných soutěží s celospolečenským významem pořádaných státními institucemi; příkladem může být soutěž na podobu terminálu Praha východ pro vůbec první vysokorychlostní železniční trať v ČR, na které jsme se podíleli jako organizátoři. Tento projekt svým architektonickým i technickým řešením symbolizuje novou éru vlakové dopravy a infrastruktury v Česku. A stále častěji volí architektonické soutěže v různých podobách i soukromí investoři.

#### Výběr podle regulí

O tom, jak se v soutěži prakticky postupuje při výběru architekta a projektu, rozhoduje především to, jestli je investor právě soukromá firma či osoba, nebo naopak veřejný subjekt, který financuje budoucí stavební záměr z veřejných rozpočtů. V druhém případě totiž celý proces podléhá jak pravidlům stanoveným Českou komorou architektů, tak zákonem o zadávání veřejných zakázek (ZZVZ).

Pokud je předpokládaná hodnota soutěže vyšší než 2 miliony korun bez DPH nebo bude navazující plnění zadáváno v takzvaném jednacím řízení bez uveřejnění, je v takovém případě veřejný investor plně podřízen ZZVZ, který mu nabízí volbu mezi soutěží o návrh nebo soutěžním dialogem.

Nejběžnějším způsobem zadání architektonických soutěží je v současné době



#### Nová podoba Cibulky pro Nadaci rodiny Vlčkových

V rámci pro bono aktivit naše kancelář organizovala pro Nadaci rodiny Vlčkových architektonický workshop, v němž odborná porota vybírala vítězný návrh pro rekonstrukci usedlosti Cibulka v Praze. Nadace tady vybuduje dětský hospic s paliativním centrem. Tým HAVEL & PARTNERS v čele s partnerkou Adélou Havlovou a vedoucí advokátkou Kamilou Kulháňkovou, měl na starosti kompletní organizaci a administraci soutěžního architektonického workshopu, ve kterém se sešlo celkem 48 návrhů. Novou podobu historického komplexu v pražských Košířích navrhne vítězné studio Petr Hájek Architekti.

soutěž o návrh. Na základě popisu budoucího stavebního záměru předkládají architekti anonymně investorovi návrhy. Ty pak hodnotí soutěžní porota, kterou tvoří zástupci investora a zástupci architektonické obce nezávislí na investorovi. Přitom platí, že právě nezávislých odborníků musí být v porotě minimálně o jednoho více, než je zástupců investora. To má zajistit, že soutěžní návrhy budou hodnoceny zejména odborně.



Z přijatých návrhů vybírá porota zpravidla tři, které ocení soutěžními cenami. Když je rozhodnuto o tomto pořadí, teprve poté se odtajní jména autorů všech hodnocených soutěžních návrhů. Tím soutěž končí a dle ZZVZ na ni pak navazují jednání o rozpracování architektonické studie a zpracování projektu, a to zpravidla s vítězem soutěže.

Soutěžní dialog má obdobný proces, jen s tím rozdílem, že se návrhy nehodnotí anonymně, od počátku je tedy známo, kdo je autorem kterého návrhu. Dialog se využívá zpravidla při složitých zadáních, kdy už při samotném vzniku návrhu investor vede s architekty diskuse, řeší spolu detaily a upřesňují si zadání.

Odlíšný postup pak může investor z veřejného sektoru volit u soutěží, jejichž

odhadovaná hodnota je menší než 2 miliony korun bez DPH nebo není navazující plnění zadáváno v jednacím řízení bez uveřejnění. V takovém případě se nemusí řídit ZZVZ, nicméně stále je nutné dodržovat pravidla stanovená Soutěžním řádem České komory architektů. A opět jsou dvě cesty, jak vybírat, a to architektonická soutěž (v užším slova smyslu), kdy se hodnotí anonymní návrhy, nebo soutěžní workshop, u kterého jsou opět autoři od začátku známi. Postupuje se tedy obdobně jako u soutěží, které se řídí ZZVZ.

#### Volná disciplína

Soukromý investor má, co se týče procesu výběru a realizace architektonické soutěže, volnější ruce. Nemusí se řídit pravidly danými ZZVZ, a postup tedy nemusí být tak formální. Nicméně pokud investor vyhlásí architektonickou soutěž obdobnou formou, jako je soutěž o návrh, pak by měl i on respektovat pravidla Soutěžního řádu České komory architektů.

Další variantou, jak může soukromý investor vybrat nejlepší architektonický návrh pro svůj záměr, je možnost tzv. paralelního zadání. To prakticky znamená, že investor poptá několik architektonických studií, aby mu vypracovala návrh stavby, domluví se s nimi ovšem předem na tom, že jim za to uhradí odměnu.

#### Soutěže s výhodou

Pokud tedy investor, ať už soukromý, nebo veřejný, zvažuje, zda by měla pro jeho záměr architektonická soutěž smysl, rozhodně doporučujeme, aby se hned na začátku obrátil na experty. Odborníci,



Terminál Praha východ, autoři návrhu: Ing. arch. Jiří Opočenský, Ing. arch. Štěpán Valouch, Ing. Petr Malinovský, Ing. Petr Vyskočil

kterí se zabývají architekturou či organizací soutěží, mu pomohou vytvořit rozpočet, definovat investiční záměr a vybrat vhodný typ a účel soutěže. Na základě toho se pak může rozhodnout, jestli je pro něj architektonická soutěž ta správná volba.

V procesu rozhodování, zda uspořádat soutěž, či nikoli, někteří investoři namítají, že architektonická soutěž je příliš zdouhavá a drahá. Jde o typické námítky, s nimiž se v praxi prosazování architektonických soutěží setkáváme.

Ano, architektonická soutěž je delší proces než jiné způsoby docílení návrhu stavby a kvalitní architektury. Návrhy jednotlivých soutěžících vyžadují dostatek času. K tomu je ale nutné dodat, že čas strávený kvalitní přípravou soutěže zajistí investorovi kvalitní vstupní informace

k řešenému území a investora by pak nemělo v procesu výstavby nic nemile překvapit. V některých případech se tedy nevyplatí příliš spěchat, investorovi se to následně mnohonásobně vrátí.

Stejně tak je pravdou, že architektonické soutěže jsou dražší variantou než jiné možné metody. Vyšší náklady ovšem souvisejí s tím, že investor odměňuje v architektonické soutěži odborné porotce a přizvané odborníky, kteří mu pomáhají s formulací jeho zadání a radí mu i při výběru nejvhodnějšího soutěžního návrhu. Zároveň je investor také nucen finančně ocenit účast nejlepších soutěžících v architektonické soutěži. I zde ovšem platí, že vyšší náklady na architektonickou soutěž se investorovi v celém cyklu stavby mnohonásobně vrátí, protože kvalitní návrh stavby vybraný v soutěži výrazně přispěje ke snížení

budoucích vícenákladů (projekčních či stavebních).

I přes uvedené výhrady jsme tedy přesvědčeni, že jsou soutěže jednoznačně tou správnou cestou ke vzniku kvalitních staveb a k rozvoji inovací v architektuře. Dobře připravená soutěž s ideálně nastavenými kritérii spolupráce může fungovat jako přímá cesta k úspěšnému cíli. Národní divadlo, brněnské výstaviště nebo liberecký vysílač Ještěd – to všechno jsou stavby vybrané právě v architektonických soutěžích. Tyto a mnohé další příklady potvrzují, že i díky nim vzniká kvalitní a hodnotná architektura, kterou oceňují i následující generace.

### Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro organizaci architektonických soutěží:

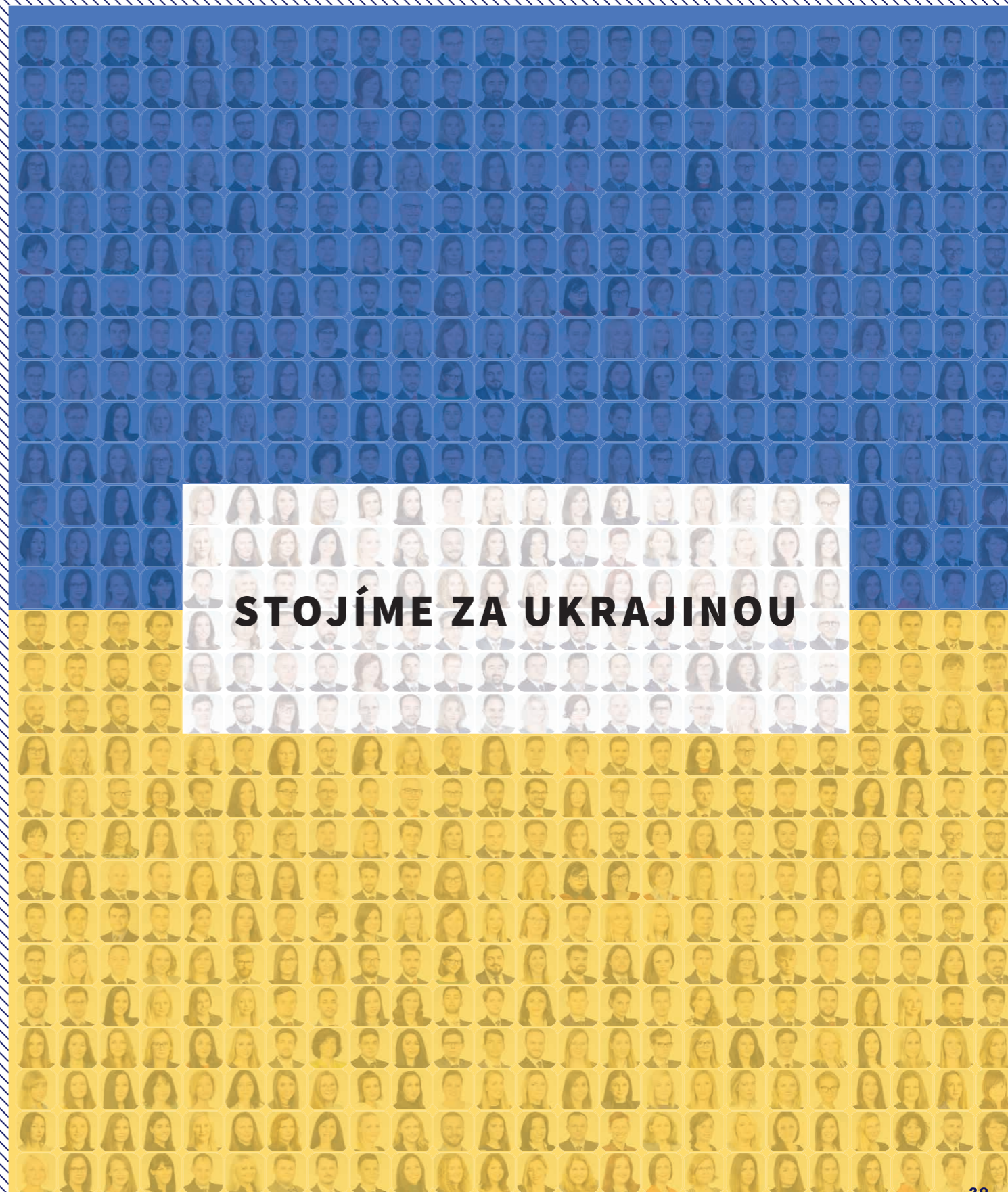


#### JOSEF HLAVIČKA | PARTNER

Vede právní tým HAVEL & PARTNERS pro oblast veřejného sektoru. V rámci své praxe se věnuje zejména oblasti práva veřejných zakázek, stavebního práva a práva nemovitostí. Zabývá se také komplexním poradenstvím při přípravě a organizaci architektonických a urbanistických soutěží – zajišťoval například soutěž na architektonické řešení terminálu Praha východ, nádraží Praha-Veleslavin či modernizace Krajské nemocnice Liberec.

#### KAMILA KULHÁNKOVÁ | VEDOUCÍ ADVOKÁTKA

Její specializací je právo v oblasti veřejného sektoru a veřejných zakázek. Zaměřuje se na komplexní právní podporu pro veřejné i soukromé subjekty či české a zahraniční ateliéry v rámci architektonických soutěží. Organizovala například architektonickou soutěž na projekt přestavby usedlosti Cibulka či výstavby nového terminálu vysokorychlostní železnice Praha východ a desítku dalších soutěží.



STOJÍME ZA UKRAJINOU

# DIGITÁLNÍ NOTÁŘ CERTOO INOVATIVNÍ ŘEŠENÍ V OBLASTI DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ

V České republice se povědomí o autorských právech sice zvyšuje, ale při ochraně svého duševního vlastnictví jen málokdo dbá na to, že by si měl pro předcházení případným sporům již předem zajistit dostatečný důkaz o svém autorství. Dnes už přitom není nutné chodit k notáři nebo si cokoli složitě registrovat u úřadů. Věrohodný důkaz se dá získat jednoduše online.

**DIGITÁLNÍ NOTÁŘ  
CERTOO JE  
VSTUPENKOU DO  
BUDOUCNOSTI  
OCHRANY VŠECH  
ELEKTRONICKÝCH DAT.**

**J**ste autorem fotografie nebo videa, vytvořili jste nový design, napsali jste knihu či jiný text a bojíte se, že vaše dílo někdo okopíruje nebo zneužije? V dnešní době je nesmírně obtížné se v takových případech efektivně bránit a málokdo se pouští do toho, aby ochranu svých práv vymáhal prostřednictvím soudu. V mnoha případech je to zdoluhavá cesta s nejistým výsledkem. Autor se totiž může u soudu velmi snadno dostat do důkazní nouze. Může sice tvrdit, že právě on je v určitém čase autorem určitého díla, nicméně by měl být za všech okolností schopen to i prokázat.

#### Lekce dodržování autorských práv

To si uvědomují i architekti Adam Jirkal a Jerry Koza z pražského Atelieru SAD. Před více než deseti lety vznikla podle jejich návrhu na Slovensku v obci Matúškovce unikátní čerpací stanice. Benzínka má jedinečný tvar střechy a za svůj originální vzhled získala velký mezinárodní ohlas a dostala se i do žebříčků nejkrásnějších pump světa.

O několik let později v roce 2019 vyrostla v Praze v Libni nápadně podobná stavba. Architekti to zjistili náhodou, když jim přátelé začali posílat fotky nové benzínky a mysleli si, že jde o návrh z jejich ruky. Architekti z Atelieru SAD se proto obrátili na naši kancelář, abychom jim pomohli celou věc řešit.

Soud vydal předběžné opatření, benzínka v Libni musela zakrýt střechu a pověsit nápisy, že architekti z Atelieru SAD k této stavbě neudělili licenci. Spor nakonec ukončilo mimosoudní vyrovnání ve prospěch architektů původního návrhu. I to je jeden z příkladů nedodržování autorských práv. „Chtěli jsme tohle téma řešit a ukázat, že je určitě třeba v architektuře dodržovat nějaká pravidla a respekt k unikátním architektonickým myšlenkám a návrhům,“ říká Jerry Koza. I proto je Atelier SAD jedním z prvních, který dbá na ochranu autorských práv a využívá nové online řešení Certo, které HAVEL & PARTNERS vyvinula ve spolupráci s ARTinii Production.

#### Blockchain v akci

Jde o jakéhosi digitálního notáře, který umožňuje okamžité potvrzení vlastnictví a existence dokumentu online. Stačí několik jednoduchých kroků. Z mobilu nebo počítače otevřete web [www.certoo.eu](http://www.certoo.eu). Nahrajete svůj digitální obsah do Certo, které akceptuje všechny formáty souborů. Vyplníte své osobní údaje a stáhnete si

digitální certifikát s časovým razítkem. Ten potvrzuje, že jste v daný moment nahráli soubor právě vy. Za cenu kávy s dortem máte oficiální důkaz o tom, že vámi vytvořené dílo existovalo k určitému datu, což jste předtím mohli hodnověrně prokazovat pouze notářským zápisem s vyššími časovými i finančními náklady.

**DÍKY SYMBIÓZE  
INOVATIVNÍHO ŘEŠENÍ  
NEJVĚTŠÍ ČESKO-  
SLOVENSKÉ ADVOKÁTNÍ  
KANCELÁŘE S DYNAMICKOU  
TECHNOLOGIÍ BLOCKCHAINU  
JE JEDNODUCHÉ SI ONLINE  
NA PÁR KLIKnutí POJISTIT  
SVÉ DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ.**

Nástroj využívají nejvíce copywriteři, fotografové, hudebníci, skladatelé, architekti, designéři nebo vývojáři. Zakonzervovat se

pomocí něj dá ale v podstatě cokoli, co byste mohli případně použít během důkazní nouze, a pomůže vám potvrdit, že v dané chvíli byl daný soubor nahrán přímo vámi.

Na Certo zároveň získáte přístup k vlastnímu soukromému online úložišti. Do tohoto prostředí můžete podle potřeby nahrávat další projekty a provádět jejich administraci. Díky tomu máte vždy po ruce originální soubor. Uložená data jsou zabezpečena a šifrována, což potvrdil i nezávislý znalecký posudek. Data jsou na blockchainu v bezpečí, protože se jedná o transparentní, decentralizovaný a zároveň neměnný systém datových bloků.

Projekt Certo je tak vstupenkou do budoucnosti ochrany všech elektronických dat. Vizí projektu je zjednodušit ochranu know-how a zároveň umožnit efektivní práci s archivem dokumentů, které je možné bezpečně sdílet bez obavy o manipulaci s informacemi. Díky symbióze inovativního řešení největší česko-slovenské advokátní kanceláře s dynamickou technologií blockchainu, využívaného jinak nejvíce při operacích s kryptoměnami, je tak jednoduché si online na pár kliknutí pojistit své duševní vlastnictví.

Vyzkoušejte, jak je to s Certo jednoduché – první využití je zdarma.



Čerpací stanice GAS Matúškovce, Atelier SAD 2011



Libeňská pumpa (2019) kopie – STOPKA LIBEŇ



# (R)EVOLUCE V DODAVATELSKO- ODBĚRATELSKÝCH VZTAZÍCH PŘIPRAVTE SE NA ZMĚNU

Je možné, aby výrobci diktovali distributorům prodejní ceny zboží? A můžou omezovat maloobchodní prodej svých výrobků na internetu? Od letošního června se zásadně mění pravidla vztahů mezi výrobcem a distributory zboží. Změny si zaslouží náležitou pozornost, protože pro podnikatele představují nejen potenciální rizika, ale i příležitosti.

**SPRÁVNÉ NASTAVENÍ  
DISTRIBUČNÍCH SYSTÉMŮ  
BY MĚLO VYLOUČIT  
NEBEZPEČÍ PORUŠENÍ  
SOUTĚŽNÍHO PRÁVA  
A RIZIKO VYSOKÝCH  
SANKCÍ A ZAJISTIT  
VYUŽITÍ VŠECH  
MOŽNOSTÍ, KTERÉ NOVÁ  
PRAVIDLA PŘINÁŠÍ.**

**P**roblematika soutěžního práva se v očích podnikatelů často smrkává na téma obřích pokut, které „ale přece dostávají jen ty největší společnosti, a nás se tedy netýkají“. O tom, že tento názor neplatí, se přesvědčilo už mnoho podnikatelů. Soutěžní právo totiž není jen o kartelových dohodách a zneužívání dominantního postavení. Spadá sem i oblast, jež se dotýká velkého množství společností, které o tom často nemají nejmenší ponětí. Jde o distribuční vztahy neboli vertikální dohody.

Zjednodušeně řečeno se jedná o regulaci obchodních vztahů mezi výrobcem a jeho

distributory při uvádění produktů na trh. To se týká výrobců, dovozců anebo velkoobchodních prodejců, kteří své zboží anebo služby uvádějí na trh prostřednictvím třetích stran – nezávislých distributorů. Soutěžní právo například dodavatelům zakazuje určování cen pro další prodej. Rovněž není možné ani zakazovat anebo příliš omezovat prodej na internetu. Jde tedy o ochranu konkurence „v rámci značky“.

## **Boj proti určování prodejních cen**

Ačkoliv případná omezení vyplývající z distribučních dohod nejsou tolik nebezpečná jako kartelové dohody, neznamená to, že by se jimi soutěžní úřady nezabývaly. Spíše naopak. Například český Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) nedávno vyhlásil boj proti určování cen pro další prodej, který označil jako jednu ze svých dvou priorit. Nejsou to přitom jen planá slova. Už teď ÚOHS provádí v souvislosti s touto praktikou řadu šetření a v navazujících správních řízeních padají rekordní pokuty, které atakují zákonem stanovený strop 10 % z celkového obrátu pokutované firmy. Mnohé z těchto případů se dostaly i na přední stránky novin.

Proto je rozhodně dobré znát, jaké povinnosti soutěžní právo při distribuci zboží a služeb ukládá, co zakazuje, a co naopak dovoluje. A ještě důležitější je vědět, že od 1. června 2022 došlo k významné změně unijních předpisů. Je proto třeba se seznámit s tím, jaká pravidla nově v dodavatelско-odběratelských vztazích platí.

## **Za kolik prodávat**

Výrobce ani nadále nesmí distributorovi určovat, za kolik má zboží dále prodávat. Není tedy možné stanovit pevnou nebo minimální cenu pro prodej ani vymáhat její dodržování. Naopak určování doporučených a maximálních cen nová pravidla i nadále v zásadě povolují. Výrobce televizi tedy třeba může distributorovi říct, za kolik by měl televize ideálně prodávat (musí však jít o pouhé doporučení) nebo kolik může chtít za televizi maximálně peněz. Nemůže mu ale třeba nakázat, že ji nesmí dále prodat za méně než 5 000 korun. Za určitých podmínek se toleruje jen určování tzv. minimálních inzerovaných cen, tedy určování toho, za jakou nejnižší sumu se televize nabízí v reklamách na internetu anebo v letáčích. I v takovém případě však nesmí výrobce omezit prodejce tak, aby mu zakazoval prodávat zboží levněji než za cenu inzerovanou v letáku.

Stanovování fixních cen pak nová úprava povoluje v tzv. smlouvách o plnění. Jedná se o kontrakty, v nichž si výrobce dohodne dodávku zboží přímo se zákazníkem, ale pro uskutečnění obchodu využije nezávislého distributora. Nová pravidla dále potvrzují, že i stanovování pevných nebo minimálních cen pro další prodej může být při splnění velmi přísných podmínek vyjmuta ze zákazu protisoutěžních dohod. S ohledem na naše zkušenosti se soutěžními úřady však nespolehneme na to, že obranu založenou na prokázání pozitivních účinků protisoutěžní dohody budou akceptovat.

**ÚOHS PROVÁDÍ KVŮLI  
URČOVÁNÍ CEN PRO DALŠÍ  
PRODEJ ŘADU ŠETŘENÍ  
A PADAJÍ REKORDNÍ POKUTY,  
KTERÉ ATAKUJÍ ZÁKONEM  
STANOVENÝ STROP 10 %  
Z CELKOVÉHO OBRÁTU  
POKUTOVANÉ FIRMY.**

## **Omezení prodeje na internetu**

Soutěžní úřady chtějí dát zákazníkům možnost vybrat si způsob nákupu, který jim nejvíce vyhovuje. Po boomu internetu, e-shopů a internetových tržišť proto uznávají, že je třeba umožnit výrobcům také efektivní podporu kamenných prodejen. Ty jsou totiž pro prodej celé řady výrobků nepostradatelné. Výrobci a majitelům značek dává nicméně změna větší možnost omezovat prodej svého zboží prostřednictvím internetu.

Podle nových pravidel může výrobce svým distributorům za určitých podmínek zakázat prodej na internetových tržištích, jako jsou Amazon nebo eBay. Nesmí jim ale zase zakazovat využívání cenových srovnávačů (jako jsou Google Shopping nebo Heureka).

A výrobcům dávají změněná pravidla rovněž možnost za určitých podmínek dodávat svým distributorům zboží za dvojitou cenu – v uvedeném příkladu s televizemi

by to platilo třeba v případě, že televize určené k prodeji na internetu dodá výrobce distributorovi za vyšší cenu než televize pro prodej v kamenném obchodě. To podle starých pravidel nebylo vůbec myslitelné. Nesmí však přitom vyloučit účinné využívání internetu pro účely online prodeje.

#### Výrobci a distributoři jako konkurenti

Od poslední revize pravidel pro distribuční dohody v roce 2010 došlo k prudkému rozvoji přímé distribuce. To znamená, že výrobci část produkce často prodávají přímo zákazníkům ve svých kamenných prodejnách nebo online ve vlastních e-shopech. Tím se ale zároveň stávají konkurenty distributorů, kteří prodávají jejich produkty na maloobchodním trhu, což s sebou přináší nové soutěžněprávní otázky.

Například jde o výměnu obchodně citlivých informací mezi výrobcem a distributorem. Ta je jistě nezbytná k efektivnímu uvádění zboží na trh, na druhou stranu je výměna informací mezi konkurenty vždy podezřelá. Nová pravidla proto upřesňují, že výrobce a distributor si mohou mezi sebou vyměňovat jen informace nezbytné ke zlepšení distribuce anebo výroby zboží. Naopak nadále zakazují, aby se výrobce a distributor navzájem informovali o cenách, za které hodlají zboží skutečně prodávat na maloobchodním trhu.

#### Selektivní kritéria podle výrobce

Výrobci získávají v nové úpravě i další možnosti, jak co nejlépe nastavit svou

distribuční síť. Například u takzvané selektivní distribuce si výrobce stanoví konkrétní kritéria a jeho zboží může prodávat pouze ten distributor, který je splní. Děje se tak třeba u luxusních výrobků, u nichž si výrobce jasně určuje, kdo a za jakých podmínek může zboží prodávat. Podle nových pravidel mohou přitom výrobci používat významně odlišná kritéria pro kamenné anebo internetové prodejce. Mají i více možností, jak zabránit prodeji u neautorizovaných maloobchodníků. Výrobci si také mohou určit, že na konkrétním území může exkluzivně prodávat nejen jeden prodejce (jako doposud), ale může jich být až pět. Zároveň na tomto území můžou zakázat prodej ze strany jiných prodejců.

Větší volnost získávají výrobci i tehdy, pokud se pro distribuci zboží rozhodnou využívat obchodní zástupce (kterým obecně mohou určovat fixní cenu pro další prodej) nebo pokud chtějí distributorům zakázat odběr a následný prodej

konkurenčního zboží. Taková „single branding“ omezení je možno za určitých podmínek automaticky prodlužovat i na dobu delší než pět let.

Nová právní úprava s sebou přináší mnohem více změn a upřesnění, kterým jsme se detailně věnovali v našem seriálu DLC Countdown, jež najdete na webu HAVEL & PARTNERS. Do existujících distribučních vztahů je třeba tyto změny promítnout do jednoho roku od účinnosti nové blokované výjimky, to znamená do 1. června 2023. Tuto lhůtu rozhodně doporučujeme využít k tomu, aby výrobci, majitelé značek i distributoři prozkoumali možnosti, které nová pravidla přináší. Mohou tak využít příležitost nastavit vlastní distribuční systém tak, aby lépe vyhovoval jejich dlouhodobým prodejním zájmům.

Chambers  
AND PARTNERS

The  
LEGAL  
500

Soutěžní tým HAVEL & PARTNERS čítá již více než 27 právníků, ekonomů a právních asistentů a je oceňovaný prestižními zahraničními ratingy Chambers Europe Awards nebo The Legal 500 jako jeden z nejlepších v oboru v Česku i na Slovensku. Problematické distribuční práva se skupina dlouhodobě věnuje. Pomáháme nastavovat distribuční systémy, úspěšně jsme připomínkovali návrhy nové právní úpravy a jsme členy celoevropské iniciativy Distribution Law Center zaměřené na dodavatelsko-odběratelské vztahy.

#### Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro soutěžní právo a oblast distribučních vztahů:



#### ROBERT NERUDA | PARTNER

Vede tým soutěžních právníků a ekonomů v HAVEL & PARTNERS. Specializuje se na poradenství v oblastech kartelů, zneužití dominance, soutěžněprávního posuzování fúzí a akvizic, významné tržní síly, veřejné podpory a veřejných zakázek. V oblasti distribučních dohod zajišťuje pro klienty komplexní právní servis při nastavení distribučních systémů v souladu s právní úpravou. Zastupuje klienty v řízeních o povolení spojení soutěžitelů a společnosti obviněné z protisoutěžního jednání.

#### VLADISLAV BERNARD | ADVOKÁT

Specializuje se na právo hospodářské soutěže a poskytuje poradenství týkající se zejména kartelových dohod, distribučních systémů, zneužití dominantního postavení a otázek souvisejících se spojováním podniků. Má zkušenosti se zastupováním významných klientů ze soukromého i veřejného sektoru před Evropskou komisí, Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže a před správními soudy.



#### DAŇOVÉ PRÁVO

# DANĚ U KRYPTOMĚN SEČTENO, PODTRŽENO, ZDANĚNO

Kryptoměny jsou stále zajímavějším aktivem i pro investory, kteří zrovna nejsou žádní kybernadašenci. Stále ale panuje mnoho otázek a mýtů kolem jejich zdanění. Daní se zhodnocení kryptoměn, nebo zisk? Platí se DPH? Často slyšíme, že jsou kryptoměny přece od daně osvobozené. Jenže to je bohužel fáma.

NEJVĚTŠÍM ÚSKALÍM  
U ZDANĚNÍ KRYPTOMĚN,  
JAK V POZITIVNÍM, TAK  
NEGATIVNÍM SMYSLU,  
JSOU JEJICH TRŽNÍ  
HODNOTA A JEJÍ ZMĚNY  
A NEDOSTATEČNÁ  
PRÁVNÍ ÚPRAVA.

České zákony zatím na existenci a potenciál kryptoměn dostatečně nezareagovaly. Legislativa nezná pojem kryptoměna a nedefinuje ani žádné její technické parametry – není například podmínkou, že vznikají, uchovávají se či se převádějí v prostředí blockchainu nebo distributed ledger technology (DLT), jako je tomu například u bitcoinu, litecoinu, ethereum či tether.

#### Koťátka, nebo bitcoin?

České zákony pracují pouze s pojmem virtuální aktivum. Pokud se domluvíte se zákazníkem, že mu budete dodávat zboží nebo poskytovat služby a on vám za to bude platit obrázky kofátek posílanými e-mailem, prakticky tak vznikne virtuální aktivum ve smyslu jediné definice, kterou český právní řád nabízí v zákonu o praní špinavých peněz. Ten tento pojem chápe jako jakoukoli elektronicky uchovatelnou či převoditelnou jednotku, kterou můžete použít ke směně či investici a která nepodléhá zákonu o platebním styku.

České zákony si na kryptoměny sice ještě pořádně neposvítily, ale rozhodně se v této oblasti nepohybujeme kdesi v právním vakuu či v kybernetickém podsvětí. Zájem o kryptoměny v Česku neustále roste, a to i mimo okruhy fanoušků nových technologií. Hodnota bitcoinu stoupla za posledních 5 let o stovky procent a podle agentury STEM/MARK si kryptoměnu pořídila již necelá desatina populace. I když má většina lidí povědomí o tom, že virtuální měny mohou být zajímavou investiční příležitostí, stále kolem tohoto tématu koluje mnoho otázků.

Jednou z nejčastějších otázek, které s klienty u investic do kryptoměn řešíme, je jejich zdanění. Rádi bychom vyvrátili častý omyl, že se na kryptoměny daně nevztahují. Pokud chcete do kryptoměn investovat či s nimi obchodovat, je třeba mít povědomí o tom, že se daní zisk z jejich prodeje, že se na vás za určitých okolností může vztahovat i povinnost opatřit si živnostenské oprávnění, platit odvody na sociální a zdravotní pojištění nebo se můžete stát i plátcem DPH.

#### Zapište si

Podobně jako se do daňového přiznání neuvádí dům koupený před mnoha lety, jehož tržní cena od té doby násobně vzrostla, nepodléhá zdanění ani samotné zhodnocení kryptoměn. Co už ale rozhodně zdanit musíte, je zisk, když pak zhodnocenou kryptoměnu prodáváte nebo

za ni něco kupujete, respektive směňujete. Můžeme to ukázat na příkladu – nakoupíte třeba kryptoměnu za 1 000 Kč a prodáte ji za 1 500 Kč, daníte pak zisk 500 Kč. Pokud kryptoměnu nakoupenou za 1 000 Kč směníte za hodinky za 3 000 Kč, zdaníte zisk 2 000 Kč. Vychází se tedy z rozdílu mezi nákupní cenou (nikoliv aktuální tržní cenou) kryptoměny a její prodejní cenou, či cenou získané protihodnoty.



Daně se v České republice přiznávají a platí v českých korunách. Jenže cena kryptoměn je obvykle zjistitelná jen v cizí měně, typicky v eurech nebo dolarech. Pro účely zdanění je tedy třeba vše přepočítat na koruny, a to ne jen tak podle libovolného kurzu, ale podle kurzu stanoveného daňovými zákony. Pokud vedete účetnictví, musíte se vypořádat účetně a daňově s kurzovými rozdíly.

Z toho plyne, že pokud chcete u kryptoměn dodržovat veškerá pravidla týkající se daní, znamená to určitě složitější evidenci než při nákupech za klasickou měnu. Daň z příjmů totiž u kryptoměn často neřeší pouze prodávající, ale obě strany, tedy i kupující. Z hlediska daně z příjmů se totiž „platba“ kryptoměnou považuje za směnu věci za jinou věc (zboží) nebo službu, zdanitelný zisk tedy může vzniknout na obou stranách.

To, že jste vše řádně zdanili, musíte být jako poplatníci také schopni finančnímu úřadu prokázat. Finančák navíc může od osob, které veřejně umožňují nákup

za kryptoměny, požadovat informace o kupujících, kteří tuto možnost využili. Stejně tak může zjistit, že se vám na bankovní účet připsaly prostředky z některé kryptoburzy, kryptosměnárny či od poskytovatele elektronických peněženek. Další informace pak může (zatím spíše teoreticky) získat přímo od těchto zdrojů. Trocha úsilí a pečlivá evidence vám tedy rozhodně pomůžou předejít případným těžkostem.

#### Zisky a ztráty

Zhodnotit svá kryptoaktiva můžete i takzvaným stakingem – to funguje podobně jako třeba úročený termínovaný vklad v bance. Zkrátka někde uložíte určitý objem kryptoměny, na jistý čas se zavázete, že s ní nebudete nakládat, a za to získáte odměnu v podobě dalších jednotek kryptoměny. I to tedy může být u kryptoměn zdrojem zdanitelných příjmů. Na rozdíl od těžby kryptoměn (mining) se však finanční správa ke zdanění takto získaného majetku zatím jasně nevyjádřila.

A pozor na zdanění případného zisku si musíte dát také při spekulativním řetězovém obchodování s kryptoměny, zejména pokud využíváte automatické programy, které nakupují a prodávají v podstatě samy a bleskurychle podle zadaných parametrů. Velkými problémy v takových případech jsou opět zjišťování a prokazování výdajů na tyto obchody a následné vykazování případného zisku ke zdanění. Ani tady se neobejdete bez alespoň základní evidence, která by umožnila určit pořizovací cenu prodaných kryptoměn.

Na konci roku je pak vždy potřeba zjistit výši celkového disponibilního příjmu z obchodů s kryptoměny a výši výdajů vynaložených na tento příjem (počet jednotek prodaných kryptoměn a jejich pořizovací cenu). Jinak hrozí, že od výsledného příjmu z obchodování budete moci při zdanění odečíst jen prokazatelný počáteční výdaj při zahájení obchodování a případné poplatky. Pokud navíc nejste podnikající fyzická osoba, obchody vám nevyšly a skončili jste ve ztrátě, nemůžete si tuto ztrátu odečíst ani od příjmů z jiných zdrojů, kde se vám třeba dařilo lépe.

České zákony také zatím neumožňují daňově zacházet s virtuálními aktivy stejně jako s cennými papíry nebo podíly v obchodních společnostech, jejichž převod je za určitých podmínek u fyzické osoby (a v případě podílu také u mateřské společnosti) osvobozen od daně z příjmů. Na virtuální aktiva spojená s určitým právem na plnění nebo s podílem na zisku obchodní společnosti se ale zatím takové osvobození nevztahuje.

#### DPH a kryptoměny

Z pohledu soukromého práva je tedy kryptoměna nehmotnou věcí movitou, podobně jako zmiňovaný elektronický obrázek koťátka. Aby to ovšem nebylo

## POKUD CHCETE U KRYPTOMĚN DODRŽOVAT VEŠKERÁ PRAVIDLA TÝKAJÍCÍ SE DANÍ, ZNAMENÁ TO URČITĚ SLOŽITĚJŠÍ EVIDENCI NEŽ PŘI NÁKUPECH ZA KLASICKOU MĚNU.

tak jednoduché, pro účely DPH se převod kryptoměny považuje za poskytnutí služby. Když si tedy plátc DPH nakoupí od jiného plátce za bitcoin elektroniku, v podstatě mu cenu zaplatí protisloužbou. DPH pak prodávající přiznává a odvádí stejně, jako by bylo zapláceno v penězích. Zásadní rozdíl je ale v tom, že kupující za určitých podmínek ručí za to, že prodávající plátcé řádně přizná a odvede z tohoto prodeje DPH.

V neposlední řadě je třeba mít na paměti i to, že některé způsoby nakládání s kryptoměny vedou nejen ke vzniku povinnosti opatřit si živnostenské oprávnění, ale nevyhnutelně také k povinným odvodům na sociální a zdravotní pojištění a k možnému vzniku statusu plátce DPH, nemluvě navíc o povinnostech identifikace a kontroly klientů v rámci opatření proti „praní peněz“. Typicky jde o případy mimo rámec správy vašeho vlastního majetku, tedy když za odměnu obchodujete či jinak nakládáte s kryptoměny jiných majitelů nebo takové transakce zprostředkováváte.

Zda taková činnost časem vyvolá také vznik statusu plátce DPH, záleží na tom, co bude jejím obsahem, a na typu virtuálního aktiva (zvláštním případem bývá typicky NFT). Pouze u operací, které se před finančním úřadem podaří obhájit jako tzv. objektivní finanční činnosti, se za určitých podmínek uplatní osvobození od DPH (ovšem bez nároku na odpočet), a nevykonává-li poskytovatel jinou, neosvobozenou výdělečnou činnost, nestane se ani plátcem DPH.

### Klíčové kontakty HAVEL & PARTNERS pro oblast daní:



#### DAVID KRCH | DAŇOVÝ PARTNER

V oblasti daní má dlouholeté zkušenosti se zastupováním zahraničních korporací působících v České republice. Je zakládajícím společníkem společnosti HAVEL & PARTNERS Tax. Pro klienty zajišťuje kompletní servis zejména v oblasti daně z příjmů právnických osob a DPH jak v tuzemském, tak i mezinárodním kontextu, a to včetně zdanění kryptoměn. Dříve působil v daňovém oddělení mezinárodní poradenské společnosti PricewaterhouseCoopers.

#### HANA ERBSOVÁ | ADVOKÁTKA

Působí jako advokátka se specializací na oblast daní, mezinárodního zdanění, daňové arbitráže a daňových sporů. Zaměřuje se na daňové a právní aspekty kryptoměn a dalších virtuálních aktiv s využitím technologie blockchain a DLT. Letos se stala Daňářem roku v kategorii správa daní. Má patnáctiletou praxi z Generálního finančního ředitelství jako metodička správy daní a dříve spolupracovala s předními mezinárodními poradenskými společnostmi (PricewaterhouseCoopers, Deloitte).



#### JOSEF ŽALOUBEK | PARTNER

Specializuje se na oblast korporátního daňového práva, mezinárodního zdanění, restrukturalizace a související aspekty civilního a obchodního práva. Podílel se na poradenství pro významné mezinárodní i lokální společnosti působící v oblastech informačních technologií, automobilového průmyslu, strojírenství, potravinářství atd. V oblasti daňového práva publikuje v odborných periodikách.

## Tradiční povyšování v HAVEL & PARTNERS – dva noví společníci, tři partneři a celkem 17 kariérních posunů

Pro kolegy, kteří dlouhodobě prokazují výbornou znalost práva či daní, mimořádné schopnosti při řešení potřeb našich klientů, a to i v kontextu jejich podnikání, mají vysoké pracovní nasazení a vynikající manažerské schopnosti, vytváříme v HAVEL & PARTNERS podmínky pro perspektivní kariérní růst. Na počátku roku povýšilo v kanceláři celkem 17 kolegů, z toho pět na partnerských pozicích.

### ➔ Veronika Dvořáková a Ivan Rámeš společníky kanceláře

Veronika Dvořáková je marketingovou ředitelkou HAVEL & PARTNERS a v lednu 2022 se stala také ekvity partnerkou. Vedle marketingu, komunikace a obchodní podpory skupiny je zodpovědná rovněž za pro bono a CSR politiku kanceláře a řídí vzdělávací AKADEMII HAVEL & PARTNERS. Poskytuje poradenství nejvýznamnějším klientům v oblasti strategického marketingu, PR a public affairs. Jako ekvity partnerka bude mít na starosti posilování značky HAVEL & PARTNERS, jež patří k nejsilnějším na trhu, a také další rozvoj marketingu a PR aktivit, které jsou nedílnou součástí komplexní byznysové strategie celé skupiny.

Ivan Rámeš má 15letou praxi ve vrcholné advokacii a i on se stal společníkem na počátku roku. Je odborníkem na právo duševního vlastnictví a technologií. Zaměřuje se na komplexní nastavení IP strategie, a to jak v České republice, tak na Slovensku i v zahraničí. Specializuje se také na oblast e-commerce a poradenství začínajícím start-upům, ale rovněž větším společnostem a mezinárodním korporacím. Věnuje se IP poradenství investorům, investičním fondům či start-upům v oblasti venture kapitálu. Jako ekvity partner bude zodpovědný za další rozvoj skupiny specializované na nové technologie.



Veronika Dvořáková  
Ivan Rámeš

### ➔ Partneři kanceláře Lenka Štiková Gachová, Michal Smrček a Josef Žaloudek

Na pozici partnerů od ledna povýšili hned tři kolegové. První z nich je Lenka Štiková Gachová, která je špičkovou odbornicí na právo hospodářské soutěže, včetně veřejné podpory, a oblast významné tržní síly. Pomáhá klientům v oblasti soutěžní compliance a zastupuje je také před českým Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže i Protimonopolním úřadem Slovenskej Republiky a také před soudy ve všech oblastech soutěžního práva. Před příchodem do naší advokátní kanceláře pracovala osm let na Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže.

Partnerem kanceláře se stal také Michal Smrček, který se věnuje komplexnímu poradenství v oblasti regulace a soukromoprávních aspektů pojišťovnictví, penzijních společností, pojišťovacích zprostředkovatelů a leasingových společností, zastupování klientů před soudy či vyšetřování a compliance. Před nástupem do HAVEL & PARTNERS pracoval jako právník v několika významných pojišťovnách a penzijní společnosti a vedl právní oddělení a oddělení vyšetřování. Působil také v legislativní sekci České asociace pojišťoven (ČAP) a byl i předsedou Corporate governance komise a členem rady dalších komisí v pojišťovnách.

V lednu 2022 povýšil na pozici partnera také Josef Žaloudek. Jeho specializací je oblast korporátního daňového práva, mezinárodní zdanění, restrukturalizace a související aspekty civilního a komerčního práva. Má dlouholeté zkušenosti s poradenstvím pro významné domácí i zahraniční společnosti působící v oblastech informačních technologií, automobilového průmyslu, strojírenství, potravinářství atd. Před příchodem do naší advokátní kanceláře pracoval na ministerstvu financí a ve významné nadnárodní poradenské společnosti.



Lenka Štiková Gachová  
Michal Smrček  
Josef Žaloudek

## Zákonem roku 2021 je nový stavební zákon, na němž se podílela HAVEL & PARTNERS

Ve 13. ročníku ankety Zákon roku vybrali v hlasování veřejnost a podnikatelé jako nejlepší legislativní předpis roku 2021 nový stavební zákon. Na jeho přípravě se podílel náš legislativní tým pod vedením partnera Františka Korbela. Je to již počtvrté v řadě, kdy v anketě uspěl zákon, jehož spoluautory byli právníci HAVEL & PARTNERS.

„Cílem bylo reformovat výkon státní správy a odstranit obrovskou míru složitosti při povolování staveb. Jsme přesvědčeni, že v tomto ohledu nový stavební zákon českému stavebnictví jednoznačně prospěje,“ říká František Korbel a doplňuje, „chceme být těmi, kteří pomáhají formovat právní řád a přispívají ke zlepšování kvality života i podmínek podnikání, proto se zapojujeme do přípravy potřebné legislativy či pomoci státu, městům, komorám a asociacím.“



## Hana Erbsová se stala Daňáčkou roku

Naše kolegyně, advokátka Hana Erbsová, uspěla v prestižní soutěži Daňář & daňová firma roku. Odborníci z oblasti daní a daňového práva ji zvolili Daňářem roku 2021 v kategorii Správa daní.

„Velice si vážím toho, že Hanka patří právě do týmu HAVEL & PARTNERS, je totiž zkušenou odbornicí, která do kanceláře přinesla know-how z vrcholného orgánu daňové správy. Mnoho let působila jako metodička správy daní a vedoucí oddělení na Generálním finančním ředitelství. Zároveň má praxi z předních mezinárodních poradenských společností, takže její záběr a přínos pro nás i pro klienty je skutečně mimořádný,“ říká daňový partner David Krch.



## Tržby kanceláře v roce 2021 opět rostly

V roce 2021 jsme zaznamenali opět rekordní hospodářské výsledky. Celkový obrat kanceláře HAVEL & PARTNERS meziročně stoupl o 7%, úspěšnější přitom bylo druhé pololetí, kdy růst tržeb dosáhl téměř 20%. Tržby za prodej právních a daňových služeb loni dosáhly 951 mil. Kč. Obrat celé skupiny, která zahrnuje také inkasní agenturu Cash Collectors a specializované služby daňového poradenství, přesáhl znovu miliardu korun.

„Potvrdili jsme naši silnou a mimořádně stabilní pozici na česko-slovenském právním trhu. Kancelář od svého založení neustále ekonomicky roste. Tento trend přitom nenarušily ani pokračující koronavirová krize či turbulentní vývoj ekonomiky. Na změny na trhu jsme dobře připraveni; máme precizní finanční řízení, dokážeme flexibilně reagovat na potřeby našich klientů a neustále rozvíjíme oblasti budoucnosti, jakými jsou například digitalizace a technologie, legislativa, regulatorika či ESG,“ komentuje ekonomickou kondici firmy Jaroslav Havel.



„Jednáme o evakuaci dalších ukrajinských dětí bez rodiny, kterým jsme schopni v Česku zajistit ubytování a péči. Vlna, která se v posledních týdnech vzedmula, ona síla humanity nás zcela odzbrojuje, je pro nás silnou motivací a dává nám energii,“ uvádí ředitel organizace Dobrá rodina Zdeněk Soudný.

## HAVEL & PARTNERS pomáhá v souvislosti s konfliktem na Ukrajině

1 Na slavnostním vyhlášení soutěže Právník roku jsme předali charitativní šek v hodnotě 150 tisíc korun neziskové organizaci Dobrá rodina na její projekt pomoci ukrajinským sirotkům. Dobré rodině se v rámci její iniciativy podařilo po týdnech obtížné práce, vyjednávání, administrativy a transportu dostat z válkou zasažených oblastí Žitomyru do Česka 54 sirotků.

**500** TIS. KČ

2 V rámci projektu České advokátní komory „Advokáti Ukrajíně“ jsme přispěli částkou 500 tisíc korun na sociální, zdravotní a humanitární účely.

3 Organizaci Člověk v tísní jsme věnovali 50 tisíc korun na pomoc ukrajinským uprchlíkům v Česku a na Slovensku jsme rozdělili 10 tisíc eur (250 tisíc korun) rovným dílem mezi dvě neziskovky. Pět tisíc eur použila nezisková organizace Člověk v ohrožení na pomoc na hranicích, humanitární pomoc na Ukrajině a dlouhodobé integrační aktivity na Slovensku pro ukrajinské občany, kteří zde zůstali po útěku ze svých domovů. Stejnou částku rozdělí TPDS (Teacher Development Program Slovakia) v rámci grantové výzvy školám na zajištění pomůcek, materiální podpory a služeb pro žáky a studenty, kteří byli nuceni opustit Ukrajinu a jsou integrováni do vzdělávání ve školách na Slovensku.



4 V rámci naší Akademie jsme věnovali výtěžek ze semináře o dopadech války organizaci Červený kříž, která zajišťuje na území Ukrajiny dopravu zdravotnického materiálu, léků i sanitek. Podpořili jsme ji částkou 87 tisíc korun.

5 Zavedli jsme „dobrovolné vstupné“ na některé naše eventy a přes Darujme.cz pomáháme potravinovým bankám, které zajišťují potraviny a základní hygienické potřeby. Česká federace potravinových bank pomocí svých regionálních poboček a následně dalších neziskových organizací nakoupí a distribuuje potraviny těm, kteří je v současnosti potřebují nejvíce, tedy válečným uprchlíkům z Ukrajiny.



7 Pomáháme mateřskému centru zřízenému v Praze pro uprchlé maminky s malými dětmi – pořádáme sbírky oblečení, elektroniky, drogerie a kosmetiky, dětských hraček a školních pomůcek. Finančně, organizačně i prostřednictvím bezplatného právního poradenství pomáháme uprchlíkům najít ubytování či práci, umístit děti do škol a školek, řešíme dodávky léků na Ukrajinu.

6 Přes ukrajinské velvyslanectví jsme na pomoc Ukrajině poslali také několik počítačů, 50 mobilních telefonů a další elektronické vybavení.

**Nepřestáváme! Pomáháme a budeme pomáhat dál všemi způsoby tak dlouho, dokud to bude kvůli situaci na Ukrajině třeba.**

## Běháme pro dobrou věc

V rámci dubnového Sportisimo půlmaratonu v Praze jsme si dali pěkně do těla. Ale šlo to samo při myšlence na neziskové organizace Zdravotní klaun, Loono, Dobré víly dětem a Dětský domov Dolní Počernice, které jsme díky tomu finančně podpořili.

Při běhu pro Světlušku jsme pod noční oblohou uběhli další stovky kilometrů. V barvách HAVEL & PARTNERS běžely čtyři desítky našich kolegyní a kolegů.



## Pamětní Zvon #9801 jako připomínka tisíců umlčených hlasů

Právě v dnešní době si i v souvislosti s konfliktem na Ukrajině uvědomujeme, že je třeba si stále připomínat důležité okamžiky z historie, abychom se z nich poučili, nezapomněli na ně a měli díky tomu naději v lepší budoucnost.

Těší nás proto, že jsme prostřednictvím pro bono právního a daňového poradenství mohli podpořit iniciativu Zvon #9801, která připomíná umlčené zvony během druhé světové války a chce je nahradit novým silným hlasem.



Za okupace ze země zmizely tisíce zvonů; odvezly se a pak se roztavily na výrobu zbraní. Bylo jich celkem 9 801. Teď má vzniknout nový zvon, který bude vážit přesně 9 801 kilogramů – za každý umlčený hlas jeden kilogram. Pamětní zvon bude v budoucnu symbolicky stát na Rohanském ostrově, tedy na místě, odkud byly rekvírované zvony odvezené. Iniciativu Zvon #9801 můžete podpořit prostřednictvím veřejné sbírky.

## Pomoc dětem a podpora duševního zdraví

Tři neziskové organizace a občanská sdružení pomáhající dětem a lidem trpícím duševními poruchami od nás získaly celkem 3 000 eur (75 tisíc korun). Na galavečeru Forbes Top Covers na Slovensku HAVEL & PARTNERS věnovala po 1 000 eurech sdružení Děti s rakovinou, sdružení Buddy, které podporuje děti, jež nemohou vyrůstat ve svých rodinách, a stejnou částku věnovala Lize pro duševní zdraví.

**3 000** EUR



# 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 naši kanceláře další přidanou hodnotu.



Aktuální témata



Různé úhly pohledu



Moderní technologické zázemí



Vzdělávání na míru



Expertní posudky a konzultace

## Jsme s vámi online!

Všechny semináře přenášíme živě s maximální technickou profesionalitou a uživatelským komfortem. S přednášejícími můžete v průběhu semináře komunikovat a získáte záznam videa i podcast.

## PŘIPRAVUJEME PRO VÁS TYTO SEMINÁŘE:

Blockchain (nejen) v právní praxi

Digitalizace právního jednání

ESG reporting a taxonomie EU

IT smlouvy

Nový stavební zákon

Novinky v soutěžním právu EU a ČR

Umělá inteligence a strojové učení – příležitosti a rizika

Veřejné zakázky aktuálně

Whistleblowing – bude se pískat i u vás?

## 8 let s Akademií HAVEL & PARTNERS



280

seminářů

132

přednášejících



7 TIS.

účastníků



## OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

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



Kancelář se pětkrát za posledních sedm let stala absolutním vítězem této soutěže, když získala hlavní ocenění Právnická firma roku pro domácí kancelář (2015, 2017, 2018, 2020, 2021) a ve všech oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž pětinasobným držitelem ceny Právnická firma roku za nejlepší klientské služby (2015, 2016, 2019–2021) a stejné ocenění získala také třikrát v řadě na Slovensku (2020–2022). V roce 2022 získala na Slovensku kancelář také hlavní cenu v kategorii mezinárodní advokátní kancelář.

Nejlepší právníkovou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními globálními ratingovými agenturami Chambers and Partners (2020–2022) a Who's Who Legal (2018–2021).

V oblasti M&A se kancelář řadí mezi TOP právníkové firmy v České republice. V rámci soutěže Právnická firma roku zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019–2021), tak na Slovensku (2015, 2020, 2021).

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

Kancelář získala také řadu neprávníkových ocenění.



# NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

**110** **12**  
zemí jazyků

Poskytujeme právní a daňové  
poradenství ve 12 jazycích  
v téměř 110 zemích světa.



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

**70%**

Až 70 % našich případů  
obsahuje mezinárodní  
prvek.



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

