



▷ Ilustrace: Midjourney.com

Firmu odřídí profíci, děti do toho netlačte

▷ Text: Martin Vlnas

Mužů a žen, kteří právě zvažují, co s penězi vydělanými během podnikání, jsou tisíce. Jak do firmy zapojit děti? A jak si pohlídat, aby jejich jediným počínem nebyl instagramový profil @ritchkid? O tématu nástupnictví jsme si povídali s Davidem Neveselým, partnerem advokátní kanceláře Havel & Partners.

↓

Ko když... Jsem podnikatel. Každý den bojuji a přináším oběti. Ale stojí za to, protože mám sen. Pak si jednoho dne uvědomím, že je to doma. Jenže tahle chvíle je stejně krásná jako pomíjivá. Hodiny tikají. Vybudoval jsem firmu, která má hodnotu stovek milionů korun. Ročně vydělává víc peněz, než dokážu utratit, platí daně, vyplácí odměny zaměstnancům, investuje, dokáže část zisku rozdávat lidem, kteří peníze potřebují víc než já, moje žena i dvě dospívající děti.

V čele firmy stojí schopní manažeři, a já tak mám po letech totálního nasazení konečně čas přemýšlet, co dál. Mohl bych všechno prodat, ale proč? Nepotřebuju další peníze. Mnohem raději bych své dílo předal dětem a pozoroval, jak se rodí rodinný klenot. Jenže moje děti zatím o převzetí firmy vůbec nepřemýšlejí. Synovi je osmnáct, dceři třináct. Mají na to právo. V jejich věku, kdyby nebyl socialismus, bych nebyl jiný...

@ritchkid

Obavy žen a mužů, kteří přemýšlejí, co s vydělanými desetimiliony, mají několik společných jmenovatelů. Jak do podnikání zapojit děti? Jak si pohlídat, aby jejich jediným životním počínem nebyl instagramový profil @ritchkid? Co se bude dít, když mě porazí auto a můj partner se později provdá za brazilského tanečníka (nebo tanečnici, na pohlaví tu opravdu nesejde) capoeiry? Jak zajistím, aby

firma plnila svou misi a pomáhala tam, kde je to potřeba? Tyto otázky dnes zaměstnávají mozkové závity řady velmi chytrých lidí. Z poradenství v oblasti péče o majetky se za poslední roky stal jeden z nejrychleji rostoucích oborů právních služeb. Lví podíl na tom má i David Neveselý, partner v advokátní kanceláři Havel & Partners.

Mladý energický muž vede tým 45 lidí, kteří poslouchají, analyzují, vysvětlují a pak taky uvádějí v život rodinné struktury, fondy a nadace pomáhající minimalizovat dopady těch opravdu špatných budoucích scénářů. A naopak multiplikovat efekt těch dobrých. S Davidem jsem se setkal jako modelový zájemce o jeho služby. Zajímalo mě, jak se věci mají a taky jestli si je můžu dovolit.

„Pokud máte partnera a nemáte předmanželskou smlouvu, opravdu je vše nutné řešit společně. Pokud nenajdete konsensus, nepohne se z místa,“ varuje mě David hned ze začátku našeho modelového rozhovoru. Já mu na oplátku vysvětluji, že jsem šedesátník se splněnou misí, manželkou, dětmi a hlavou plnou černých scénářů popsanych výše. David mě uklidňuje, že nejsem první ani poslední a že to společně vymyslíme. „Pokud se chcete dohodnout, měli byste partnera ubezpečit, že jednou z priorit je zachování přinejmenším takového životního standardu, na jaký je zvyklý. A taky se shodnout na prioritách, ať už to jsou děti, firma, nebo charita.“

V časech manželské pohody se sladíte poměrně snadno. Horší to je, když se nad vztahem stahují mračna. I proto se vyplatí začínat dřív. Od Davida se dozvídám, že v šedesáti jdu poměrně pozdě. Klienti obvykle chodí dřív. Naštěstí je můj vztah i po třiceti letech od fiktivní svatby pořád pevný, takže Davidovi vysvětluji, že oba chceme, aby se děti měly dobře, ale nechceme jim platit zhůvěřilost, a shodneme se i na tom, že bych rád dopřál své ženě, aby i ona mohla žít podle svých představ, když tu nebudu. Zároveň si oba chceme pohlídat, aby se firma nemohla prodat, pokud to nebude nezbytně nutné nebo nepříjde neodolatelná nabídka, a velkou prioritou je pro nás pokračování filantropických aktivit. A sto procentně se se ženou shodneme i na tom, že už nechci tolik pracovat.

Neriskujte

„Jakmile si takto společně stanovíme základní cíle, začneme řešit, co dál. Byl-li by ve hře prodej firmy, určitě

bychom měli vše stihnout do konce roku. Od roku 2024 totiž skončí osvobození od daně z příjmů z prodeje cenného papíru nad čtyřicet milionů korun, což by se vás nejspíš týkalo,“ radí mi právník. Od ledna bude předávání peněz těžší, ale i s tím dokáže David a jeho tým pomoci správným nastavením nové struktury. „Finální znění nového předpisu zatím není známé, ale já tuhle změnu vlastně považuji za očekávanou. Totální osvobození daně z příjmů z prodeje cenných papírů je v Evropě nevídané. V tomto ohledu jsme vlastně daňovým rájem. Nikdo nemohl očekávat, že nula bude v téhle kolonce svítit navždy,“ upozorňuje. A dodává, že agresivní řešení nedávají smysl, protože s sebou vždy nesou riziko. „Jestli něco v šedesátí opravdu nepotřebujete, je to další černý scénář.“

Pro děti není nic horšího než jim věnovat půl miliardy. V řadě případů to dopadlo špatně.

Můj modelový šedesátník ale žádného zájemce o prodej nemá, předávání peněz se tedy zatím odkládá a já chci řešit kontinuitu podnikání. Nejčastěji využívaným nástrojem je v tomto případě kombinace rodinné fundace a holdingu, který se pověsí nad vaši společnost.

Rodinná banka

„Holding je zde zcela zásadní, protože vytváří nárazník mezi osobní spotřebou a potřebou distribuce prostředků z firmy,“ popisuje mi David. Co to znamená? Peníze, které vaše firma vydělá a nepotřebuje pro další rozvoj, jsou ve firmě nejvíce ohrožené. Potřebujete je tedy dostat z firmy ven. Když je ale vyplatíte přímo fyzické osobě, odvedete obratem státu daň z příjmu. Proto se využívá holding, kam je převod dividend při splnění podmínek od daně osvobozený. Pravidlo matky a dcery platí po celé Evropské unii.“

Jakmile by byla firma zaparkovaná v holdingu, následovalo by rozdělení společnosti na dvě. První zaštiťující primární byznys a druhé, do níž přejde nemovitý majetek společnosti a další neprovozní aktiva. „To je lepší i v případě prodeje firmy potenciálnímu zájemci. Kupci chtějí kupovat váš byznys, ne vždy nemovitosti vyžadující péči a investice. A platí to i naopak. Výhledově můžete prodat nemovitosti, ale firmu si nechat. Do holdingu se vyplatí vložit i případné podíly v dalších firmách, do kterých jste investovali nebo které jste spoluzaložili.“

De facto si tak založíte malou rodinnou banku, do níž tečou peníze, a vy z nich neodvádíte daň z příjmu a můžete je investovat dál. Taková struktura je odolná i vůči kreativním nápadům českých politiků. Peníze do holdingu samozřejmě přitečou i v případě prodeje v budoucnu. Pravidla jejich čerpání si určujete sami.

„Podle mého není pro vaše děti nic horšího než jim nasypat do kapsy půl miliardy. Případů, kdy to dopadlo velmi špatně, známe řadu. Stačí jedna unáhlená svatba. Na druhou stranu ale klientům doporučuji, aby děti do správy majetku zapojili. Mohou rozhodovat o části investičního portfolia a postupně se zapojovat víc a víc. Povolání správce by pro vaše děti mohlo být mnohem lákavější než řízení pily, chemičky nebo IT firmy. Zvažte,

jestli to není lepší cesta. Firmu odřídí profici, rodinné investice potomci,“ vysvětluje mi David základní principy budoucího family office.

S dětmi a jejich nástupnictvím se pojí spousta nenaplněných očekávání. „Když vaši potomci vidí, kolik času jste strávili řízením a budováním a jak málo času vám zbývalo na vše ostatní včetně nich samotných, často je to ke kormidlu úplně netáhne,“ mírní David mé ambice.

A myslíte i na to, že než vstoupíte na výletě do Anglie do silnice, je dobré se podívat i doprava a že v horách není radno přeceňovat odolnost vašeho upracovaného těla. Stát se může cokoliv. Co se ale stane s holdingem, jehož jste stoprocentním vlastníkem, a je tedy součástí společného jmění manželů, když zemřete?

„Pokud nejsou pravidla nastavená jinak, platí, že polovina připadne partnerovi a druhá polovina se rozdělí mezi vašeho partnera a děti. Partnerovi tak případnou dvě třetiny holdingu, děti dostanou po jedné šestině. To je pro většinu našich klientů nepreferovaná varianta. Podle našeho průzkumu NextŽeny je vaší partnerce průměrně 56 let, čeká ji více než dvacet let života a s velkou pravděpodobností nezůstane sama. Pokud by se znovu provdala a nepodepsala předmanželskou smlouvu, získá v tu chvíli jednu třetinu holdingu osoba, s jejímiž cíli a motivacemi byste se nemusel úplně ztotožňovat, a i když ano, po její smrti případnou podíly dětem z předchozích vztahů. To už nechce opravdu nikdo,“ varuje mě David.

To samé platí i pro ovdovělé manžele. Sám nechce skončit nikdo. Proto se nad holdingem zřizuje rodinná fundace. Jejím úkolem je postupně distribuovat část majetku potomkům podle předem určených pravidel. Tady už se placení daní nevyhnete, ale o to nejde. Zásadní je, že se vám podaří ochránit majetek od externích vlivů.

Nadace vs. svěrenský fond

„I já mám ve své nadaci vše nastavené tak, aby se po mé smrti z dětí nestaly vlastníci. To ale neznamená, že budou třít bídu s nouzí. Naopak. Fundace jim bude vyplácet peníze, které jim zajistí důstojný život, zaplatí vzdělání, koupí startovací byty... Jen nerozdělím vše a zajistím, že budu moci podporovat i další generace, věnovat se filantropii a mezi podílníky nepustím lidi, které tam nechci.“

Alternativou k rodinné nadaci je svěrenský fond. Ten je ale mnohem hůře ovladatelný. „Majetek v něm de facto zavřete a pravidla hry později změníte jen obtížně za pomoci soudů. Zároveň nemá právní subjektivitu, což věci dále komplikuje, zejména v zahraničí. V čele svěrenského fondu navíc nemůžete stát jen vy ani nikdo, kdo je jeho beneficentem. Potřebujete tedy externího správce. Změny v nadaci oproti tomu provádíte u notáře, v jejím čele můžete stát vy, po vaší smrti rodinná rada, v níž bude mít, pokud se na tom shodnete, vaše manželka právo veta, aby chránila majetek, pokud se děti zblázní, a případně právnická osoba – profesionální správce. Svěrenské fondy používáme primárně tehdy, když je žádoucí zakonzervovat věci na počátku a limitovat jakékoliv změny. Navíc je provází jistá pachutí.“ Zajímá mě, jestli dokážu zajistit, aby děti firmu při první příležitosti neprodaly, ale zároveň jim nechci tuhle možnost vzít úplně, protože to opravdu někdy může být nejlepší řešení. „To je velmi častá potřeba. V tu chvíli se do statutu zanesou požadavek na externí ocenění společnosti, které určí tržní cenu, pod níž se prodávat nemůže.“ Oněch „co by, kdyby“ je obrovské množství. Vaše hodiny tikají a zakázky nejsou všemocné. Nezapomínejte, že jsme národ kreativců.

Za kolik

„Implementace změn trvá dva tři měsíce podle náročnosti. Delší bývají diskuse o tom, jak by vše mělo fungovat, aby byli všichni spokojeni. Pokud byste ale přišel v létě, do Vánoc bychom vše měli stihnout. Úvodní analýza a příprava vyjde na sto až dvě stě tisíc korun. Za celý balík služeb pak zaplatíte vyšší statisíce korun, maximálně okolo milionu. I tady ale záleží na složitosti konstrukce,“ říká mi David.

A pak je tu ještě jedna otázka, na níž nikdo myslet nechce, ale určitě ji není radno ignorovat. Co se s holdingem stane, když tragicky zahyne celá rodina. „Za normálních okolností by vše propadlo jako odúmrtí státu. A to nechce opravdu nikdo. Proto je součástí stanov fundace i jasný pokyn, kdo dostane peníze, pokud takové okolnosti nastanou. Myslet můžete na svého lékaře, kamarády, paní, která se vám stará o domov, ale nejčastěji se setkávám s tím, že si klient určí obor či směr, který má být podporován, nebo statky odkáže církvi. Máme tu třeba klienta, který si určil, že jeho majetek podpoří výzkum umělé inteligence.“

Pokud vám pořád přijde, že těžší je miliony vydělat než správně nastavit, co s nimi bude dál, dávám si jedničku s hvězdičkou za srozumitelnost předchozích řádků. A pokud náhodou ne, jsou tu odborníci, kteří vám s tím pomohou. Samozřejmě za podmínky, že máte co dělit. ●



↓
Mgr. David Neveselý

Partner v advokátní kanceláři Havel & Partners. Dlouhodobě se zaměřuje na služby pro privátní klientelu, právo obchodních společností a poradenství v rámci transakcí s výrazným daňovým aspektem. Specializuje se na obory související se správou, držbou a právní ochranou rodinného majetku, včetně práva dědického, na daňové plánování, problematiku rodinných holdingů a nadací a trustů, jakož i právní či daňové otázky související s filantropickými a dobročinnými aktivitami privátních klientů.