AHK
Deutsch-Tschechische
Industrie- und Handelskammer
Česko-německá
obchodní a průmyslová komora

3/2026

Právní a daňový newsletter



Vážení členové a přátelé ČNOPK,

v tomto vydání se zaměříme na vybraná témata, která jsou pro podnikatelskou praxi obzvláště relevantní: od bezpečné strukturalizace podnikového a soukromého majetku přes přeshraniční struktury koncernů až po elektronickou fakturaci, otázky odpovědnosti a ochranu duševního vlastnictví.

Vydání doplňuje aktuální judikatura Nejvyššího soudu České republiky.

Přejeme vám zajímavé čtení a těšíme se, že vám tímto způsobem opět poskytneme praktické podněty pro vaši firmu.

Vaši



Dr. Alena Klikar
Předsedající pracovní skupiny
Právo & daně



Mgr. Peter Hrbik
Vedoucí kompetenčního
centra Poradenství
investorům & právo ČNOPK

Obsah

Mgr. Jan Najman 2
Jak na bezpečné nastavení podnikatelského a osobního majetku

Věra Jankovcová a Monika Lodrová 4
Německý jednatel české s.r.o.: daňová a odvodová rizika přeshraničního výkonu funkce

Ing. Jan Kotala, Ing. Miroslav Skopec 6
ViDA v České republice – kdy a jak mohou firmy očekávat elektronickou fakturaci?

Dalibor Šimeček, Vladimír Lhotský, Alexander Pfersdorff ... 8
Racionalizace podnikových skupin v České republice: právní a daňové nástroje pro optimalizaci koncernových struktur

Dr. Ernst Giese, Mgr. Bc. Karolína Szturc 10
Nejvyšší soud posiluje ochranu věřitelů – odpovědnost statutárního orgánu za nepodání insolvenčního návrhu

JUDr. Nikola Skutková, LL.M. 12
Duševní vlastnictví ve firmě: máte pod kontrolou, co vaší společnosti skutečně patří?

JUDr. Alice Kubová Bártková, M.E.S. 14
Nový přístup k výkladu přepravních smluv: Rozsudek Nejvyššího soudu 31 Cdo 1163/2025



Mgr. Jan Najman
Advokát

Accace Legal s.r.o.,
advokátní kancelář

+420 733 612 917
Jan.Najman@accace.com

Jak na bezpečné nastavení podnikatelského a osobního majetku

Jak to často je a jak by to nemělo být

Většina podnikatelů řeší strukturu svého majetku až ve chvíli, kdy už je pozdě: při rozvodu, sporu se společníkem, nebo když je potřeba předat firmu dětem. Přitom nástroje, které oddělí podnikatelské riziko od soukromého jmění a zároveň umožní majetek předat dál, existují a nejsou vyhrazené jen pro miliardáře. Holdingy, svěřenské fondy i nadační fondy dnes běžně využívají i menší a střední rodinné firmy. Jde jen o to vybrat správnou kombinaci pro konkrétní situaci, protože tady rozhodně neplatí „one size fits everybody".

Co si rozmyslet, než se pustíte do strukturování majetku

Než se podnikatel rozhodne, jak nastavit strukturu svého majetku, měl by si ujasnit několik věcí.

1. Jaký je hlavní cíl? Je to ochrana majetku před riziky podnikání, zabezpečení rodiny, hladké generační předání firmy, ochrana rodinného majetku pro případ rozvodu, nebo kombinace více cílů najednou?
2. O jaký majetek jde? Podíl ve firmě (nebo více firmách) je jiná kategorie než nemovitosti k bydlení, investiční nemovitosti, investiční portfolio nebo hotovost na účtu.
3. Jak dlouhý časový horizont se bere v úvahu? Řešení pro příštích pět let (např. příprava na prodej firmy) vypadá jinak, než nastavení na dvě generace dopředu.
4. Kolik kontroly nad majetkem chcete zachovat? Častá (a mylná) obava podnikatelů u fondů je, zda vytvořením nadačního či svěřenského fondu nepřijdou o kontrolu nad majetkem.
5. Jaká je rodinná situace? Počet dětí, jejich věk a jejich vztah mezi sebou a vztah k firmě, případný druhý manžel/manželka, nebo obava z budoucího rozvodu některého z dědiců.

Existuje několik hlavních nástrojů, které slouží k uvedenému nastavení. Tyto nástroje se často kombinují a případně doplňují dalšími nástroji.

Holding

Holdingová struktura znamená, že nad provozními firmami stojí mateřská společnost, která drží podíly. Hlavní výhody jsou oddělení podnikatelského rizika mezi jednotlivými firmami (problém v jedné firmě neohrozí ostatní), snazší převod nebo prodej podílu bez nutnosti řešit každou firmu zvlášť a možnost konsolidovat zisky a efektivněji je přerozdělovat mezi firmami ve skupině. Typickým krokem při vytváření holdingu bývá oddělení provozní firmy od firmy vlastnící nemovitosti. Holding je zpravidla první krok, který dává smysl už u podnikatele se dvěma a více firmami. Navíc je nejsnáze pochopitelným nástrojem – funguje jako běžná s. r. o. nebo a. s. Majetek, který neslouží k podnikání, vlastní majitel firmy napřímo, nikoliv tedy přes holding.

Svěřenský či nadační fond nebo obdobný zahraniční nástroj

Podstatou svěřenského fondu je vyčlenění majetku z vlastnictví zakladatele a jeho správa určeným správcem podle pravidel, která zakladatel sám nastaví ve statutu fondu. Majetek tak formálně nikomu nepatří, ale slouží určenému účelu nebo obmyšleným osobám (typicky rodinným příslušníkům). Mezi hlavní výhody patří ochrana majetku před riziky spojenými s podnikáním, možnost nastavit přesná pravidla pro budoucí generace (např. že děti dostanou výnosy až od určitého věku, nebo že majetek nelze rozprodat) a vyhnutí se dědickému řízení, protože majetek ve fondu není součástí pozůstalosti. ▶

Nadační fond je podobný svěřenskému fondu v tom, že odděluje majetek od osoby zakladatele. Na rozdíl od svěřenského fondu je to ale samostatná entita, a tedy jasný vlastník vloženého majetku. V tom může být výhoda oproti svěřenskému fondu: koncepce „majetku bez vlastníka" je obtížněji srozumitelná. Navíc je nadační fond na rozdíl od svěřenského fondu méně rigidní, pokud se týká jeho změn v budoucnu.

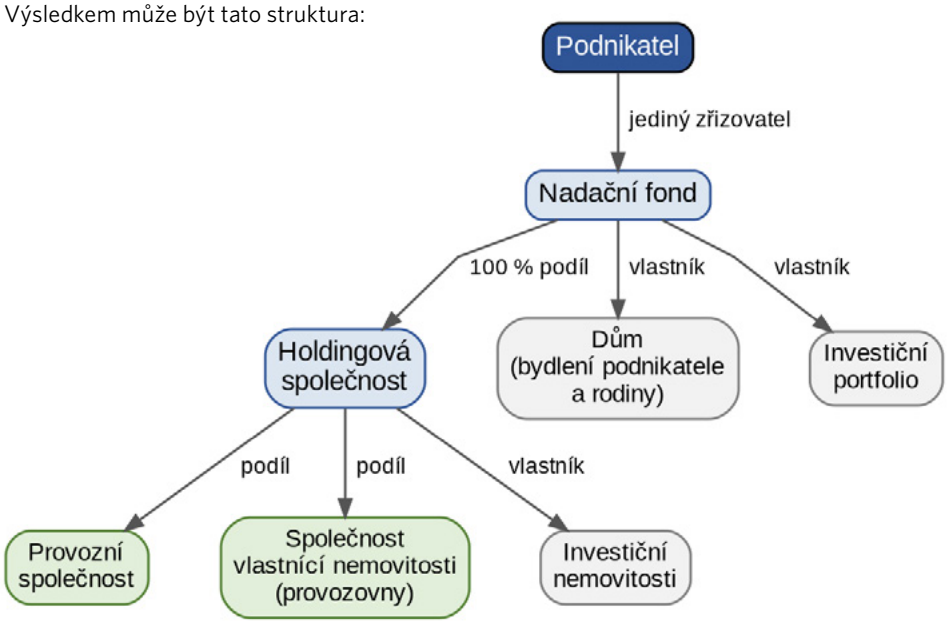
Osobní společnost (family office)

Alternativou k fondům uvedeným výše může držet rodina společnost (s.r.o. či a.s.), jejíž cílem bude správa rodinného majetku. Taková společnost má propracované stanovy pro účel správy rodinného majetku.

Praktický příklad kombinující více možností

Podnikatel vlastní 100% podíl na výrobní firmě. Tato firma vlastní rovněž nemovitosti, ve kterých podniká. V uvedené firmě je podnikatel i jednatelem a nese tedy s tím spojenou odpovědnost. Dále vlastní dům, ve kterém bydlí, několik investičních nemovitostí a portfolio akcií.

Jeho hlavní obavou je, aby ho případná odpovědnost jednatele nepřipravila o majetek a aby případný neúspěch jeho výrobní společnosti neohrozil nemovitosti, ve kterých uvedená firma podniká. Výsledkem může být tato struktura:



Jaké jsou výhody nastavené struktury:

- případná odpovědnost podnikatele z důvodu jeho jednatelské funkce neohrozí majetek,
- případné problémy z provozu jeho firmy neohrozí nemovitosti, ve kterých jeho firma podniká,
- obchodní rozhodování v provozní i v nemovitostí firmě budou flexibilní, protože je vlastní jiná obchodní společnost (kdyby je vlastnil přímo nadační fond, bylo by rozhodování o něco rigidnější),
- případný prodej podílu na provozní a/nebo nemovitostní společnosti bude rovněž flexibilní (ze stejného důvodu, jako v předchozím bodu),
- příjem z dividend nebo z prodeje podílů na úrovni holdingové společnosti nebude podléhat zdanění a bude možné jej využít pro další obchodní záměry,
- investování do nemovitostí bude rovněž pružné: pokud by nemovitosti vlastnil nadační fond, nebylo by možné je využít jako zástavu; pro holdingovou společnost takové omezení ale neplatí.

Německý jednatel české s.r.o.: daňová a odvodová rizika přeshraničního výkonu funkce

V česko-německých skupinách není neobvyklé, že je německý daňový rezident jmenován jednatelem české s.r.o. Často přitom činnost vykonává fyzicky v ČR a z Německa, například z home office nebo z kanceláře mateřské společnosti. Právě taková zdánlivě běžná situace může vyvolat rozdílné daňové posouzení v obou státech.

Český pohled: vazba odměny na statutární orgán

Z českého pohledu je klíčové, že jsou jednatelé s.r.o. považováni za členy orgánu právnické osoby. Odměna vyplácená za výkon funkce jednatele české s.r.o. se proto v české praxi kvalifikuje jako odměna člena orgánu a při aplikaci česko-německé smlouvy o zamezení dvojího zdanění („SZDZ") je podřazována pod článek 16 „Tantiémy". Odměna za výkon funkce jednatele české s.r.o. je tak v české praxi považována za příjem ze zdrojů na území ČR. Obdobným způsobem je daňový režim zdanění příjmu upraven také v české daňové legislativě.[1]

Praktickým důsledkem je, že Česká republika zpravidla zdaňuje celou odměnu jednatele české společnosti bez ohledu na to, kde jednatel svoji činnost fyzicky vykonává.

Německý pohled: vazba odměny na fyzickou přítomnost

Německá správní praxe vychází z odlišné logiky. U orgánů kapitálových společností rozlišuje mezi činnostmi řídícími a dozorčími. Odměny jednatelů, kteří vykonávají obchodně-vedoucí činnosti (výkonný charakter), bývají z německého pohledu posuzovány jako příjmy ze zaměstnání. Německo proto typicky sleduje, kde je činnost fyzicky vykonávána, a podle toho alokuje právo na zdanění.[2]

Kvalifikační konflikt a způsob jeho řešení

Výsledkem může být tzv. kvalifikační konflikt. ČR zdaňuje celou odměnu jako odměnu člena orgánu, zatímco Německo část odměny přiřaditelnou práci vykonávané v Německu považuje za zdanitelnou v Německu. U části příjmu za práci v Německu tak může dojít k neodstraněnému dvojímu zdanění, kdy Německo jako stát rezidentury neposkytne příslušnou daňovou úlevu.

Praktickým nástrojem řešení může být dohodovací řízení podle článku 25 SZDZ. Takové řízení však v praxi bývá časově i administrativně velmi náročné a jednatel může na vratku daně čekat i několik let.

Skupinové náklady

V praxi se často objevuje i situace, kdy jednatel české s.r.o. není odměňován přímo českou společností, ale zahraniční skupinovou společností, která náklad následně přenáší do České republiky. Jakmile však česká společnost ekonomicky nese náklad související s výkonem funkce jednatele, je třeba posoudit, zda se neuplatní stejný daňový režim, jako kdyby byla odměna vyplácena přímo českou společností (zdanění celé odměny v ČR).

Při přenosu nákladů formou různých vnitroskupinových plnění pak může být také problematická jejich daňová uznatelnost (např. česká judikatura k tzv. management fees[3]). ▶



Věra Jankovcová
Partner

BDO Czech Republic, s.r.o.

+420 604 208 451
Vera.Jankovcova@bdo.cz



Monika Lodrová
Partner

BDO Czech Republic, s.r.o.

+420 734 282 190
monika.lodrova@bdo.cz

Pojistné na sociální zabezpečení

Důležitou oblastí v situaci německého jednatele české společnosti jsou také dopady na pojistné na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění. V souladu s koordinačními pravidly EU v oblasti sociálního zabezpečení[4] je třeba určit jednu zemi, ve které je jednatel pojištěn. Pro tyto účely je důležité, kde jednatel činnost fyzicky vykonává, jaké další činnosti vykonává a kde má své hlavní bydliště. V zemi určené podle těchto pravidel pak mají subjekty vyplácející odměnu povinnost odvádět pojistné. Jednatel by si měl pro prokázání zemi pojištění zajistit potvrzení A1 (potvrzení o příslušnosti k předpisům sociálního zabezpečení).

Riziko stálé provozovny

Další podstatnou oblastí v situaci německého jednatele, který vykonává činnost i v Německu, je riziko vzniku stálé provozovny české společnosti v Německu. Pokud jsou z německého home office fakticky přijímána rozhodnutí týkající se běžného vedení české společnosti, může podle aktuálního německého správního výkladu vzniknout riziko stálé provozovny místa vedení. Toto riziko je třeba odlišovat od běžné práce zaměstnance z domova, u níž německý správní výklad zpravidla klade důraz na to, zda má zaměstnavatel k domácím prostorám dostatečné dispoziční oprávnění.[5]

[1] 1. § 22 odst. 1 písm. g) bod 15 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

[2] 2. Bundesministerium der Finanzen, Steuerliche Behandlung des Arbeitslohns nach den Doppelbesteuerungsabkommen, BMF-Schreiben vom 12. 12. 2023, IV B 2 – S 1300/21/10024 :005, DOK 2023/0921455, část 6.1 „Organe von Kapitalgesellschaften", Rn. 352-359.

[3] Např. Rozsudek NSS ze dne 10. 8. 2023, čj. 9 Afs 42/2023-43; navazující rozsudek KS v Brně ze dne 28. 11. 2022, čj. 30 Af 57/2021-76.

[4] Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 883/2004 ze dne 29. 4. 2004 o koordinaci systémů sociálního zabezpečení a nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 987/2009 ze dne 16. 9. 2009, kterým se stanoví prováděcí pravidla k nařízení č. 883/2004 („koordinační pravidla EU v oblasti sociálního zabezpečení").

[5] Bundesministerium der Finanzen, Entwurf eines BMF-Schreibens zu den Grundsätzen der Verwaltung für den Betriebsstättenbegriff und die – begründung im innerstaatlichen und internationalen Steuerrecht, 13. 2. 2026, část 5.2, odst. 143 a část II.5.1 až II.5.4, odst. 140-146 (jedná se o návrh správního pokynu).

ViDA v České republice – kdy a jak mohou firmy očekávat elektronickou fakturaci?

Iniciativou „VAT in the Digital Age" (ViDA) sleduje Evropská unie cíl digitalizovat systém daně z přidané hodnoty a omezit daňové podvody v oblasti DPH. Klíčovým prvkem tohoto reformního balíčku je zavedení elektronických faktur (e-invoicing) a nových požadavků na digitální vykazování (Digital Reporting Requirements – DRR). Pro podniky v České republice tak vyvstává otázka: Kdy bude elektronická fakturace povinná a jak by se na ni měly firmy připravit již dnes?



Ing. Jan Kotala
Partner

EKP Advisory s.r.o.

+420 777 791 877
jan.kotala@ekp.cz



Ing. Miroslav Skopec
Manager

EKP Advisory s.r.o.

+420 605 296 980
miroslav.skopec@ekp.cz

Současná situace v České republice

V současné době v České republice neexistuje obecná povinnost elektronické fakturace v oblasti B2B (Business-to-Business / mezi firmami). Faktury lze i nadále zasílat v papírové podobě nebo jako dokumenty PDF. Pouze v oblasti veřejných zakázek (B2G / Business-to-Government) jsou veřejné instituce povinny přijímat elektronické faktury. Povinnost dodavatelů vystavovat výhradně elektronické faktury však dosud zavedena nebyla.

Česká republika navíc v současnosti nemá ani systém předběžného schvalování a ověřování faktur (clearance system), ani systém hlášení fakturačních údajů v reálném čase, jaké byly například zavedeny v Itálii, Polsku a Maďarsku. Finanční správa se nadále opírá o kontrolní hlášení a následné kontrolní postupy.

Co přináší ViDA?

Balíček ViDA byl na úrovni EU schválen v roce 2025 a počítá s postupným zaváděním nových požadavků na vykazování a fakturaci. Pro podniky jsou obzvláště důležitá nová pravidla pro přeshraniční B2B transakce v rámci Evropské unie.

Od 1. července 2030 se mají elektronické faktury stát standardem pro přeshraniční B2B transakce v rámci EU. Současně budou dosavadní souhrnná hlášení nahrazena digitálním systémem vykazování v téměř reálném čase. Podniky budou povinny předávat strukturovaná fakturační data finanční správě elektronicky ve velmi krátkých lhůtách.

Elektronické faktury budou muset odpovídat evropskému standardu EN 16931. Samotné PDF faktury novým požadavkům nevyhoví, protože faktury budou muset být vystavovány a zpracovávány ve strukturovaném, strojově čitelném formátu, například XML.

Zavede Česká republika elektronickou fakturaci dříve?

Podle současného stavu česká vláda dosud nezveřejnila závazný harmonogram zavedení povinné národní B2B elektronické fakturace. Lze proto předpokládat, že implementace se bude primárně řídit evropskými milníky stanovenými v rámci ViDA. České orgány dosud zdůrazňovaly, že v krátkodobém horizontu se zavedení elektronické fakturace pro čistě vnitrostátní B2B transakce neplánuje.

Přesto lze očekávat, že podniky budou muset své procesy nejpozději v souvislosti s implementací požadavků ViDA přizpůsobit. Vzhledem k tomu, že členské státy EU získají možnost zavést národní systémy i dříve, může Česká republika v budoucnu přijmout další požadavky i pro tuzemská plnění. Konečná podoba těchto pravidel však bude předmětem budoucí legislativy. ▶

Jak by se měly firmy připravit?

I když se zákonná povinnost může zdát ještě několik let vzdálená, podniky by přípravy neměly odkládat. Zavedení strukturovaných elektronických faktur se netýká pouze daňového oddělení, ale zpravidla také ERP systémů, účetních procesů, správy kmenových dat a interních kontrolních mechanismů.

Doporučuje se zejména:

- analyzovat stávající fakturační a ERP procesy,
- prověřit technickou schopnost zpracovávat strukturované formáty (např. XML, EN 16931),
- vyhodnotit budoucí napojení na evropské sítě elektronické fakturace, jako je Peppol,
- prověřit kvalitu dat pro účely DPH a fakturace,
- koordinovat postup se zákazníky, dodavateli a poskytovateli IT služeb.

Podniky s vysokým podílem přeshraničních obchodních transakcí v rámci EU budou pravidly ViDA zasaženy nejvýrazněji, a proto by měly zahájit projekty digitalizace fakturace s dostatečným předstihem.

Závěr

Pro české podniky zatím neexistuje obecná povinnost elektronické fakturace v oblasti B2B. Díky iniciativě ViDA je však již nyní zřejmé, že se podmínky v následujících letech zásadně změní. Klíčovým evropským termínem je 1. červenec 2030, kdy budou pro přeshraniční B2B transakce v rámci EU zavedeny strukturované elektronické faktury a digitální oznamovací povinnosti.

Přestože Česká republika dosud nezveřejnila vlastní národní harmonogram, měly by firmy zbývající čas využít k přípravě svých systémů a procesů na digitální budoucnost DPH. Včasná příprava pomůže snížit implementační rizika a umožní využít výhody automatizace ještě před nabytím účinnosti nových pravidel.

Racionalizace podnikových skupin v České republice: právní a daňové nástroje pro optimalizaci koncernových struktur



Dalibor Šimeček
Senior Manager

EY Law advokátní kancelář, s.r.o.

+420 704 865 101
Dalibor.Simecek@cz.eylaw.com



Vladimír Lhotský
Partner

Ernst & Young, s.r.o.

+420 603 577 808
Vladimir.Lhotsky@cz.ey.com

Rostoucí regulatorní požadavky, tlak na zvyšování efektivity a změny v dodavatelských řetězcích vedou řadu podnikatelských skupin k přehodnocování korporátních struktur. Jaké právní a daňové nástroje jsou aktuálně k dispozici?

Mnoho podnikatelských skupin působících v České republice v této době přehodnocuje své korporátní struktury. Vedle rostoucího tlaku na snižování nákladů, zejména v automobilovém průmyslu a navazujících dodavatelských řetězcích, přispívají k významnému nárůstu administrativní zátěže také nové regulatorní požadavky.

Patří sem zejména nové povinnosti související s ESG reportingem, směrnicí CSRD nebo daňovými compliance požadavky mj. v oblasti dorovnávacích daní (tzv. Pilíř 2), dokumentace převodních cen či pokračující digitalizace daňových procesů, zejména v oblasti DPH.

Zatímco korporátní racionalizační opatření mění právní strukturu skupiny, navazující daňová opatření mají za cíl daňově efektivní realizaci restrukturalizace.

Strategické cíle podnikových restrukturalizací

Racionalizační opatření zpravidla sledují současně ekonomické, právní a daňové cíle. Z ekonomického hlediska jsou hlavními cíli především snižování fixních nákladů, odstraňování duplicitních struktur a centralizace funkcí.

Z právního hlediska je prioritou odstranění již nepotřebných společností a zjednodušení vnitroskupinových struktur.

Z daňového hlediska hraje vedle snižování průběžných compliance nákladů významnou roli zejména daňově efektivní příprava prodeje společnosti či carve-out transakcí a s tím související co nejefektivnější využití případných daňových ztrát.

Fúze jako klíčový nástroj racionalizace skupinových struktur

Fúze představují v České republice nejvýznamnější nástroj racionalizace koncernových struktur. Jsou vhodné zejména ke slučování společností s obdobným předmětem činnosti a k odstranění historicky vzniklých struktur v rámci skupiny.

Významnou výhodou fúze je univerzální právní nástupnictví. Nástupnická společnost přebírá veškerá práva a povinnosti zanikající společnosti, včetně pracovněprávních vztahů a smluv.

Jak vnitrostátní, tak přeshraniční fúze mohou být za splnění zákonných podmínek realizovány daňově neutrálně v účetních hodnotách. Zvláštní pozornost je třeba věnovat nakládání s daňovými ztrátami a kontinuitě daňových hodnot.

Rozdělení odštěpením či vyčleněním jako nástroje carve-out transakcí

Zatímco fúze slouží ke konsolidaci koncernových struktur, rozdělení odštěpením či vyčleněním umožňují cílené oddělení jednotlivých částí podnikání nebo majetku, například za účelem budoucího prodeje společnosti nebo vytvoření joint venture. ▶



Alexander Pfersdorff
Senior Manager

EY Tax GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

+49 160 939 14362
Alexander.Pfersdorff@de.ey.com

České právo umožňuje rozdělení odštěpením či vyčleněním jak se založením nové společnosti, tak i sloučením s již existující společností. Zatímco při vyčlenění zůstává podíl v nástupnické společnosti rozdělované společnosti, při odštěpení přechází na její společníky.

Klíčová je přitom alokace majetku a závazků, zachování provozní kontinuity a splnění podmínek daňové neutrality. Typickým příkladem je výrobní podnik, který si ponechá hlavní výrobní činnost, zatímco nemovitosti nebo developerské projekty vyčlení do samostatné společnosti určené k pozdějšímu prodeji.

Převod obchodního závodu jako alternativa k přeměnám

Ne každá restrukturalizace vyžaduje přeměnu podle zákona o přeměnách obchodních společností a družstev. Převod obchodního závodu umožňuje převést závod nebo organizačně vymezenou část závodu na jinou společnost bez provedení korporátní přeměny. Na rozdíl od přeměn jde o smluvní transakci, při níž nabyvatel zpravidla hradí kupní cenu.

Převod závodu zajišťuje vysokou míru právní kontinuity, zejména prostřednictvím přechodu zaměstnanců a práv a povinností souvisejících s provozem závodu. Současně je nutné zohlednit zákonná pravidla ručení mezi převodcem a nabyvatelem a navazující právní, účetní a daňové dopady, zejména v oblasti účetního a daňového ocenění převáděného majetku, případného exit tax, daňových vstupních hodnot u nabyvatele, převodních cen a DPH.

Na rozdíl od přeměn předpokládá převod závodu existenci funkčně samostatného hospodářského celku.

Likvidace společnosti

U neaktivních společností, které již nevykonávají svou podnikatelskou činnost a nemají další strategické využití (např. historické projektové společnosti), může být vhodným řešením likvidace.

Zohlednit je přitom nutné zejména daňový režim likvidačního zůstatku, přetrvávající daňové a compliance povinnosti během likvidace a případné dopady srážkových daní. V rámci skupin však bývá fúze často rychlejším a efektivnějším řešením.

Přeshraniční přeměny po implementaci směrnice Mobility Directive

Od implementace směrnice Mobility Directive výrazně vzrostl význam přeshraničních přeměn a fúzí. Podnikatelské skupiny využívají tyto nástroje především k centralizaci řídicích funkcí a vytváření regionálních struktur.

Z daňového hlediska se pozornost soustředí zejména na exit tax, riziko vzniku stálé provozovny a důsledky pokračování podnikatelské činnosti ve státě původu po provedení restrukturalizace.

Který restrukturalizační nástroj je vhodný pro jaký účel?

Volba vhodného restrukturalizačního nástroje závisí především na ekonomickém cíli dané transakce a může zahrnovat fúzi, likvidaci, rozdělení odštěpením či vyčleněním, převod obchodního závodu i přeshraniční přeměny.

Jelikož daňové dopady mohou mít v konkrétním případě zásadní vliv na realizovatelnost zamýšlené struktury, měly by být zohledněny již v rané fázi plánování. Včasná analýza těchto aspektů je zpravidla předpokladem úspěšné a daňově efektivní realizace plánované racionalizace skupiny. ■



Dr. Ernst Giese
Advokát

Giese & Partner, s.r.o.

+420 221 411 511
giese@giese.cz



Mgr. Bc. Karolína Szturc
Advokátka

Giese & Partner, s.r.o.

+420 221 411 511
szturc@giese.cz

Nejvyšší soud posiluje ochranu věřitelů – odpovědnost statutárního orgánu za nepodání insolvenčního návrhu

Úpadek společnosti bývá v praxi často vnímán primárně jako problém samotné společnosti. Česká právní úprava však již řadu let vychází z toho, že za včasné řešení úpadku nesou odpovědnost také, mimo jiné, členové statutárních orgánů. Jsou povinni průběžně sledovat ekonomickou situaci společnosti a podat insolvenční návrh bez zbytečného odkladu poté, co zjistí nebo při náležité péči měli zjistit její úpadek (§ 98 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů).

Význam této povinnosti znovu potvrdil Nejvyšší soud v rozsudku sp. zn. 29 Cdo 598/2025 ze dne 24. března 2026, který dále rozvíjí dosavadní judikaturu k odpovědnosti za škodu způsobenou porušením povinnosti podat insolvenční návrh podle § 99 insolvenčního zákona.

Přísnější pohled na nečinnost statutárních orgánů

V období finančních obtíží společnosti bývá podání insolvenčního návrhu často odkládáno v očekávání nového financování, úspěšného dokončení restrukturalizace nebo uzavření významné obchodní transakce. Rozhodnutí Nejvyššího soudu však znovu potvrzuje, že takový postup může pro členy statutárních orgánů představovat významné osobní riziko.

Nejvyšší soud odmítl argumentaci, podle níž nelze dovozovat odpovědnost jednatele za škodu jen proto, že vůči společnosti nebylo nikdy zahájeno insolvenční řízení. Zdůraznil, že právě absence insolvenčního řízení může být důsledkem porušení zákonné povinnosti podat insolvenční návrh. Osoba, jejíž nečinnost mohla zabránit zahájení insolvenčního řízení, se proto nemůže dovolávat této skutečnosti jako důvodu pro vyloučení své odpovědnosti.

Odpovědnost může vzniknout i bez proběhlého insolvenčního řízení

Stěžejním závěrem rozsudku je potvrzení, že věřitel se může domáhat náhrady škody vůči statutárnímu orgánu podle § 99 insolvenčního zákona i v situaci, kdy vůči dlužníkovi žádné insolvenční řízení neproběhlo. To platí zejména tehdy, pokud insolvenční návrh nebyl podán právě v důsledku nečinnosti statutárního orgánu a společnost mezitím zanikla například po provedené likvidaci a výmazu z obchodního rejstříku.

Nejvyšší soud tím navázal na svou dřívější judikaturu, zejména na rozsudek sp. zn. 29 Cdo 4269/2014, publikovaný pod č. 11/2017 Sbírky soudních rozhodnutí a stanovisek, a aplikoval jeho závěry na nový skutkový stav. Potvrdil zejména, že po věřiteli nelze požadovat splnění podmínek, které objektivně nemohl splnit, například přihlášení pohledávky do insolvenčního řízení, jež nebylo nikdy zahájeno.

Rozsudek současně ponechává otevřenou otázku způsobu určení výše škody. Podle § 99 odst. 2 insolvenčního zákona škoda standardně odpovídá rozdílu mezi zjištěnou výší pohledávky a částkou, kterou věřitel v insolvenčním řízení obdržel. V případech, kdy insolvenční řízení vůbec neproběhlo, však tento mechanismus nelze aplikovat doslovně. Bude proto na odvolacím soudu, aby v dalším řízení vymezil metodiku stanovení škody v obdobných případech. ▶

Praktické dopady pro členy statutárních orgánů a compliance

Rozhodnutí představuje další potvrzení trendu české judikatury směřujícího k důslednému vymáhání odpovědnosti statutárních orgánů za včasné řešení úpadku. Z pohledu managementu je klíčové, že rozhodným okamžikem není situace, kdy je úpadek již zjevný všem zainteresovaným osobám, ale okamžik, kdy jej bylo možné při výkonu funkce s náležitou péčí rozpoznat.

Rozsudek současně podtrhuje význam efektivních interních kontrolních mechanismů a pravidelného monitoringu finanční situace společnosti. Členové statutárních orgánů by měli být schopni prokázat, že disponují dostatečnými informacemi o hospodářské situaci společnosti a že na vznikající známky platební neschopnosti či předlužení reagují včas a s odbornou péčí.

Z pohledu corporate governance a compliance lze očekávat, že věřitelé se budou snažit v budoucnu častěji uplatňovat nároky vůči bývalým členům statutárních orgánů také v případech, kdy společnost již zanikla bez insolvenčního řízení. Včasná identifikace rizik, řádná dokumentace rozhodovacích procesů a využití právního a finančního poradenství proto představují důležité nástroje pro omezení potenciální osobní odpovědnosti členů statutárních orgánů. ■



JUDr. Nikola Skutková, LL.M.
Advokátka

Legals s.r.o.,
advokátní kancelář

+420 737 265 707
skutkova@lgls.cz

Duševní vlastnictví ve firmě: máte pod kontrolou, co vaší společnosti skutečně patří?

Hodnota společnosti dnes často nespočívá pouze v nemovitostech, výrobních linkách nebo zásobách. Významnou část mohou představovat ochranné známky, software, technická řešení, design, databáze nebo know-how. Přesto se řada společností začne svým duševním vlastnictvím systematicky zabývat až ve chvíli, kdy vstupuje na nový trh, přichází investor, připravuje se transakce nebo vznikne spor.

Právě tehdy se objevují základní otázky: Komu patří software vytvořený externím dodavatelem? Je značka chráněna na všech relevantních trzích? Jsou dostatečně ošetřena práva k technické dokumentaci nebo designu výrobku? A kdo v rámci skupiny skutečně vlastní klíčové know-how?

Jedním z nástrojů, který umožňuje tato témata systematicky zmapovat, je IP Scan, tedy předběžná diagnostika práv duševního vlastnictví.

Duševní vlastnictví není jen patent a ochranná známka

Pod pojmem duševní vlastnictví si podnikatelé často představí především ochranné známky, patenty nebo průmyslové vzory. Stejně důležitá však mohou být aktiva, která v žádném veřejném rejstříku nenajdeme – například software, technická dokumentace, databáze, obchodní tajemství, doménová jména nebo know-how.

Významné jsou rovněž smluvní vztahy se zaměstnanci, vývojáři, dodavateli nebo jinými společnostmi ve skupině, kteří taková aktiva vytvářejí nebo využívají.

Podstatné proto je zjistit, komu nehmotné aktivum patří, kdo je oprávněn je používat, zda je dostatečně chráněno a zda jeho právní nastavení odpovídá současnému obchodnímu modelu společnosti.

Když ochrana IP neroste společně s firmou

Řada slabých míst vzniká postupně. Společnost například před lety zadala vytvoření aplikace externímu dodavateli. Mezitím se z ní stala klíčová součást produktu, původní smlouva však otázku práv řeší pouze obecně. Jindy ochrannou známku vlastní mateřská společnost, ale používá ji několik dceřiných společností bez podrobnější úpravy licenčních vztahů. Po akvizicích, restrukturalizacích nebo zahraniční expanzi se navíc původně jednoduchá struktura může rozrůst o nové společnosti, produkty a dodavatele, aniž by se tomu přizpůsobila ochrana duševního vlastnictví.

V česko-německých skupinách často nejsou vývoj, výroba a vlastnictví IP soustředěny v jediné společnosti. Technické řešení může vznikat v České republice, ochrannou známku držet německá mateřská společnost a část vývoje zajišťovat externí dodavatel.

Význam takového nastavení se zpravidla projeví ve chvíli, kdy má společnost svou právní pozici doložit investorovi, kupujícímu nebo soudu.

Co může ukázat IP Scan

IP Scan není plnohodnotnou právní due diligence ani rozsáhlou patentovou či známkovou rešerší. Jeho účelem je zmapovat obchodní model a podstatná nehmotná aktiva společnosti a identifikovat oblasti, které je vhodné podrobněji prověřit. ▶

Východiskem není pouze seznam existujících registrací. Posuzuje se také, co společnost vyvíjí, která nehmotná aktiva jsou zásadní pro její konkurenční výhodu, na jakých trzích působí a kam se chce dále rozvíjet.

Může se například ukázat, že ochranná známka nepokrývá důležitý trh, práva k výstupům externích vývojářů nejsou dostatečně upravena nebo chybí vhodné mechanismy ochrany významného know-how.

Cílem tedy není registrovat co největší množství práv, ale identifikovat podstatná nehmotná aktiva a ověřit, zda jejich ochrana odpovídá obchodní strategii společnosti.

Proč řešit IP ještě před due diligence

Čím více je hodnota společnosti založena na technologii, značce nebo know-how, tím významnější roli hraje duševní vlastnictví při vstupu investora, financování nebo M & A transakci.

Kupující bude zejména prověřovat, zda cílová společnost skutečně disponuje právy k používanému softwaru a dalším klíčovým výstupům, zda je může nadále využívat a zda důležité smlouvy neobsahují omezení relevantní pro plánovanou transakci.

Zjištěný nedostatek nemusí transakci zastavit. Může však vyžadovat nápravu, dodatečné smluvní záruky nebo se promítnout do ocenění společnosti. Dává proto smysl položit si tyto otázky ještě předtím, než je začne pokládat druhá strana.

V našem týmu se IP Scanům velmi aktivně věnuje také Mgr. Kateřina Verostová, LL.M., zapsaná mediátorka, která působí rovněž jako IP Scan Expert a IP Mediator a má zkušenosti s řešením sporů v oblasti duševního vlastnictví.

Kdy má prověření smysl

Systematické zmapování IP je vhodné zejména před vstupem na nový trh, příchodem investora, akvizicí či prodejem společnosti, restrukturalizací skupiny nebo při změně spolupráce s externími dodavateli.

Malé a střední podniky mohou za určitých podmínek na IP Scan využít finanční podporu z programu SME Fund. U větších společností lze na obdobném principu provést cílený IP audit.

Závěr

Duševní vlastnictví bývá ve firmách rozděleno mezi několik oblastí – ochranné známky řeší marketing nebo právní oddělení, software IT, smlouvy s vývojáři nákup a know-how jednotlivé provozy. Může proto chybět celkový přehled o tom, která nehmotná aktiva jsou pro společnost zásadní a zda jsou odpovídajícím způsobem chráněna.

Rozhodující je, zda společnost dokáže kdykoliv doložit, která nehmotná aktiva jí patří, jak jsou chráněna a kdo je oprávněn je využívat. Pokud v těchto otázkách existují mezery, je systematické zmapování vhodným prvním krokem.



JUDr. Alice Kubová Bártková, M.E.S.
Advokátka

Rödl Legal, s.r.o.

+420 236 163 720
alice.bartkova@roedl.com

Nový přístup k výkladu přepravních smluv: Rozsudek Nejvyššího soudu 31 Cdo 1163/2025

Nejvyšší soud (velký senát občanskoprávního a obchodního kolegia) v rozsudku sp. zn. 31 Cdo 1163/2025 ze dne 10. 9. 2025 zásadně přehodnotil dosavadní přístup k určení, kdy se na smluvní vztah uplatní Úmluva CMR. Tímto rozhodnutím byla překonána dosavadní judikatura (zejména R 20/2013), která při kvalifikaci smluvního typu vycházela z vnitrostátního práva.

Podle nového závěru Nejvyššího soudu je nutno pojem smlouvy o přepravě podle čl. 1 odst. 1 Úmluvy CMR vykládat autonomně, tedy nezávisle na pojmech a systematice vnitrostátního práva. Tento nový posun lze shrnout do tří klíčových bodů:

1. Autonomní výklad: Pojem „smlouva o přepravě zásilek za úplatu silničním vozidlem" je třeba vykládat nezávisle na vnitrostátním právu.
2. Kritérium vlastní odpovědnosti: Pro posouzení, zda jde o smlouvu o přepravě, je rozhodující, zda se smluvní dopravce zavázal přepravu provést na vlastní odpovědnost (nikoli nutně osobně). Naproti tomu závazek „obstarat přepravu" (zasílatelství) odpovídá režimu mimo Úmluvu CMR.
3. Presumpce přepravní smlouvy: V pochybnostech má být daná smlouva posouzena jako smlouva o přepravě ve smyslu Úmluvy CMR.

Rizika v multimodální a vnitrostátní přepravě

Ačkoliv se rozhodnutí primárně týká silniční dopravy, Nejvyšší soud naznačil, že podobné výkladové potíže existují u všech druhů přepravy včetně multimodální. V rámci českého právního řádu jsou tyto přepravy nejen z pohledu zasílatele považovány za vysoce rizikové, pokud nepodléhají konkrétní mezinárodní úmluvě (což je častý případ).

Lze předpokládat, že se Nejvyšší soud k podobným závěrům (upřednostnění přepravní smlouvy v pochybnostech) bude přiklánět i u multimodálních a vnitrostátních přeprav. To platí i pro vnitrostátní silniční dopravu.

Praktické dopady na smluvní praxi a pojištění

Nové rozhodnutí klade zvýšené nároky na pečlivé vymezení smluvních závazků a odpovědností. Pokud strany jasně své závazky nevymezí, otevírají prostor k hodnocení smlouvy jako smlouvy o přepravě podle českého práva. V praxi to přináší zásadní výzvy zejména pro zasílatele, ale i pro jejich zákazníky. Pro stranu zajišťující přepravu to však v mezích českého práva může paradoxně představovat výhodu – nicméně i rizika z pohledu odpovědnosti za přepravu jako takovou včetně úpravy možností odpovědnosti tzv. nelimitované.

Na zasilatele jsou na základě české judikatury kladeny rozsáhlé požadavky. Na rozdíl od dopravce totiž dle závěrů judikatury odpovídá zasílatel navíc např. za upozornění zákazníka na nevhodnost či nedostatečnost dokladů k přepravě, za navržení vhodného řešení náhrady škody zákazníkovi v případě vyloučení odpovědnosti dopravce za škodu (např. navržení, případně zajištění zbožového pojištění apod.), je povinen upozorňovat zákazníka na zjevnou nevhodnost či nesprávnost jeho pokynů atd.

Dále je nezbytné, aby zasilatelé dbali na řádné sjednání pojištění odpovědnosti jako (smluvní) dopravci, a to včetně případné odpovědnosti za škodu způsobenou úmyslně nebo zaviněním ▶

postaveným na roveň úmyslu podle čl. 29 Úmluvy CMR. Sjednání pojištění tzv. nelimitované odpovědnosti však zůstává na českém pojistném trhu nemalou výzvou.

Vzhledem k výše uvedenému se vyplatí věnovat zvýšenou péči formulaci smluv se vztahem k přepravám jakéhokoliv druhu a to jak z pohledu dopravců a zasílatelů, tak z pohledu jejich zákazníků.

Jak vám může naše kancelář pomoci?

Naše kancelář se na problematiku práva v přepravě a mezinárodních obchodních vztahů dlouhodobě specializuje. V souvislosti s novou judikaturou Nejvyššího soudu jsme připraveni vám asistovat v těchto oblastech:

- Příprava a revize smluvních dokumentů: Navrhneme vhodná smluvní ujednání, která jasně vymezí vaši odpovědnost jako dopravce či zasílatele, případně jejich odpovědnost ve vztahu k Vaší společnosti jako jejich zákazníkovi a minimalizují rizika plynoucí z „pochybností" při soudním výkladu.
- Firemní školení: Provedeme odborná školení pro vaše zaměstnance zaměřená na problematiku práva v přepravě, včetně specifik silniční a multimodální dopravy, s důrazem na praktické dopady aktuální judikatury.



Deutsch-Tschechische
Industrie- und Handelskammer
Česko-německá
obchodní a průmyslová komora

3/2026

Právní a daňový newsletter



© Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer
Česko-německá obchodní a průmyslová komora

Václavské náměstí 40, 110 00 Praha 1
tel.: +420 224 221 200, fax: +420 224 222 200,
IČO: 49708210, DIČ: CZ699002563

Výkonný člen představenstva: **Bernard Bauer**
Redakce: **Mgr. Peter Hrbik**, hrbik@dtihk.cz

Česko-německá obchodní a průmyslová komora (ČNOPK) neručí za obsah a aktuálnost zde zveřejněných informací. U externích webových stránek, na které odkazujeme, se jedná výhradně o cizí obsah. ČNOPK nepřebírá za obsah těchto stránek žádnou odpovědnost.