

14. 3. 2018

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Investor pro vaši společnost - jeden profesionál nebo desítky drobných investorů

Ve vývoji mnoha společností, ať už s dlouhou historií nebo v raném stádiu podnikání, které hodlají rozšířit svoji produktovou řadu, expandovat do zahraničí nebo jen investovat do dalšího vývoje, přichází okamžik, kdy je vhodné anebo i nutné vyhledat vnější zdroje pro realizaci plánovaných kroků a rychlejší rozvoj. Pak právě Private Equity vč. Venture Capital, jako investice soukromého kapitálu do veřejně neobchodovatelných společností, nabízí těmto podnikatelům zajímavější a přístupnější řešení v porovnání s úvěrováním ze strany bankovních institucí. Ve vztahu k návratnosti vloženého kapitálu patří tento způsob investování mezi více rizikový, avšak nutno dodat, že od rizikovosti se také odvíjí očekávaný výnos investora z dané transakce.

ŠETINA KOMENDOVÁ
— & partners —

Společnosti často hledají většího investora, který by jim přinesl nejen potřebné finanční prostředky, ale také neocenitelné obchodní kontakty či podporu při zahraniční expanzi. Od profesionálních investorů sice korporace získávají potřebné finance, ale mnohdy výměnou za značný podíl a vliv na rozhodování. V posledních letech se však i u nás rozšířil alternativní způsob získávání kapitálu do společnosti prostřednictvím tzv. crowdfundingových resp. investičních platforem zaměřených na podílový crowdfunding. Slouží zejména k tomu, aby umožnily drobným investorům vyhledat zajímavé projekty a následně je podpořit, a to i v malých částkách, většinou za procentuální výnos z investice. Zmíněné prostředí není jen místem, kde drobní investoři nacházejí možnosti uplatnění svého volného kapitálu, ale je zejména prostředím, které rozkrývá velkou variabilitu možného investování do obchodních společností. V zahraničí tento způsob investování představuje dlouhodobě využívané způsoby získávání kapitálu např. prostřednictvím konvertibilních či jiných dluhopisů.

Hlavním očekáváním společností sázejících na většího profesionálního investora či investory je především získání finančních prostředků. Často ale hledají právě i přidanou hodnotu takové investice např. v podobě sdílení know-how, mentoringu businessem protřelého podnikatele nebo zkušených manažerů z Venture Capital společnosti a možnost navázání na jejich obchodní partnery, což představuje v podstatě největší přínos popsané formy investice. Podíváme-li se na většinu obsáhlých investičních smluv uzavřených s těmito subjekty, nalezneme v ní sice velice podrobnou úpravu otázek od úhrady a použití vložených finančních zdrojů přes kontrolu exekutivy ze strany investora nebo pravidel případného exitu nebo buyoutu. Pokud se však tyto smlouvy zmiňují o faktické každodenní spolupráci zakladatelů společnosti a investora, tak v naprosté většině velmi vágně. Začlenění aktivní účasti investora do podnikání společnosti, je-li v daném případě žádaná, je tak zcela opomíjenou částí písemné dohody. Přitom právě zmíněné nepeněžitě plnění ze strany investora může mít pro společnost v konečném důsledku větší hodnotu než samotné finance, neboť mnohdy právě možnost spolupráce byla rozhodujícím faktorem, na základě kterého si daného investora zvolila. Absence těchto ujednání v písemné dohodě samozřejmě neznamená, že partnerský vztah a

plánovaná spolupráce nebudou probíhat dle představ společnosti a jejích zakladatelů. V praxi se však velmi často stává, že časová vytíženost klíčové individuality investora nebo klíčových manažerů Venture Capital společnosti způsobí naprosté upozadění této stránky investice, která není nikde pevně zachycena, a společnost tak nakonec získá „pouze“ její finanční část.

Popsaná blízká spolupráce s investorem však není vždy to, co zájemce o investici hledá. Malé či střední podniky mohou mít zájem pouze o samotný kapitál pro svůj růst bez zapojení dalšího subjektu do řízení společnosti či rozhodování o jejím směřování a budoucnosti. Nejen inovativním podnikatelům s hotovým produktem nabízejí alternativní možnost získání finančních prostředků crowdfundingové platformy. Prostřednictvím nich mohou společnosti získat v několika nabízených variantách kapitál od velkého množství jednotlivých drobnějších investorů, kteří chtějí investovat po relativně malých částkách a nemají ambice podílet se na řízení korporace. Uvedený způsob získávání kapitálu představuje současně možnost zviditelnit svůj podnikatelský záměr, propojit svoje stávající a potenciální zákazníky s osudem společnosti a efektivně si tak zajistit nový marketingový kanál pro svoje produkty a služby. Investice v tomto prostředí probíhá formou veřejné nabídky nejčastěji cenných papírů ve formě dluhopisu. Způsob využití dluhopisů pro získání kapitálu do společností však nejsou omezeny pouze na jejich veřejnou nabídku přes investiční platformy. Široká variabilita klasických dluhopisů i dluhopisů v jiné formě umožňuje jejich užití i bez veřejné nabídky samotnou společností, jelikož koupě korporátního dluhopisu není nic jiného než půjčka mezi investorem a emitentem dluhopisů. Například konvertibilní dluhopisy mohou sloužit jako nástroj pro motivaci klíčových zaměstnanců, které tak lze velmi efektivní formou propojit s osudem společnosti. Mimo jiné dluhopisy představují rychlejší a pohodlnější cestu k investici. Právní úprava dluhopisů či jiných obdobných cenných papírů v České republice není obsáhlá a umožňuje značnou individualizaci těchto investičních prostředků a jejich široké uplatnění nejen pro získání rozvojového kapitálu od investorů.

Některé společnosti se obejdou bez cizích zdrojů a s otázkou získání investora či investorů se za celou svou existenci nesetkají. Avšak naprostá většina středních i malých společností zejména s inovativním produktem a potenciálem rychlého růstu finanční zdroje prostřednictvím Private Equity využívá jako jeden z nástrojů financování svých projektů. Díky rozvoji a osvětě v oblasti tohoto způsobu investování mají společnosti v posledních letech mnohem více možností, jak najít alternativu k vlastním či klasickým úvěrovým zdrojům a dostávají tak příležitost prorazit se svými zajímavými nápady, produkty či službami na trh a vybudovat konkurenceschopnou silnou společnost.



JUDr. Pavla Komendová,
advokátka

[Šetina, Komendová & Partners s.r.o., advokátní kancelář](#)

Purkyňova 649/127

612 00 Brno

Tel.: +420 725 036 259

e-mail: pavla.komendova@akskp.cz

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Postoupení pohledávky na výživné jako novinka právní úpravy účinné od 1. 1. 2026](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [Mimořádné vydržení a vývoj judikatury Nejvyššího soudu](#)
- [Preventivně-sankční funkce náhrady nemajetkové újmy za porušení osobnostních práv pohledem Ústavního soudu](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Zápis ochranné známky bez komplikací. Klíčem k úspěchu je kvalitní předběžná rešerše](#)
- [Zneužití práva na přístup podle GDPR](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 31. - létající pořizovatel ve světle nového stavebního zákona](#)
- [Právní povaha sítě elektronických komunikací - režim náhrady škody](#)
- [Náhrada ušlého nájemného při předčasném ukončení nájemní smlouvy na nebytové prostory](#)
- [Jak fungují plánovací smlouvy v reálných situacích \(2. díl\)](#)