

02. PROSINEC
2025

Start-upy a expanze do zahraničí

Jak to probíhá a na co se připravit

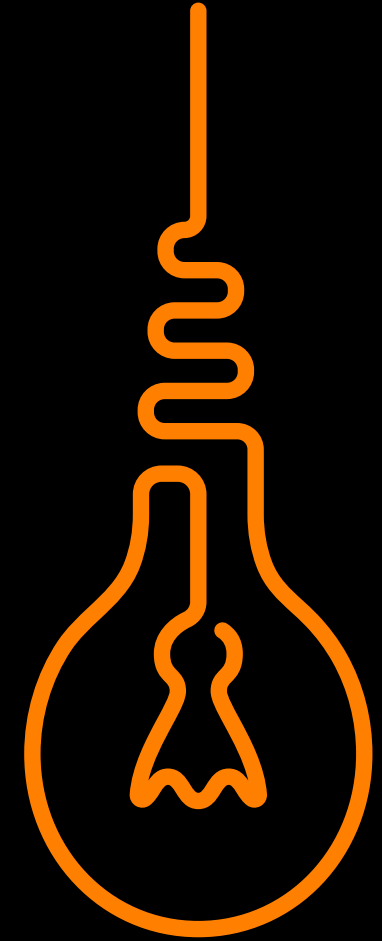
Matěj Sýkora, advokát a partner eLegal

CzechTrade

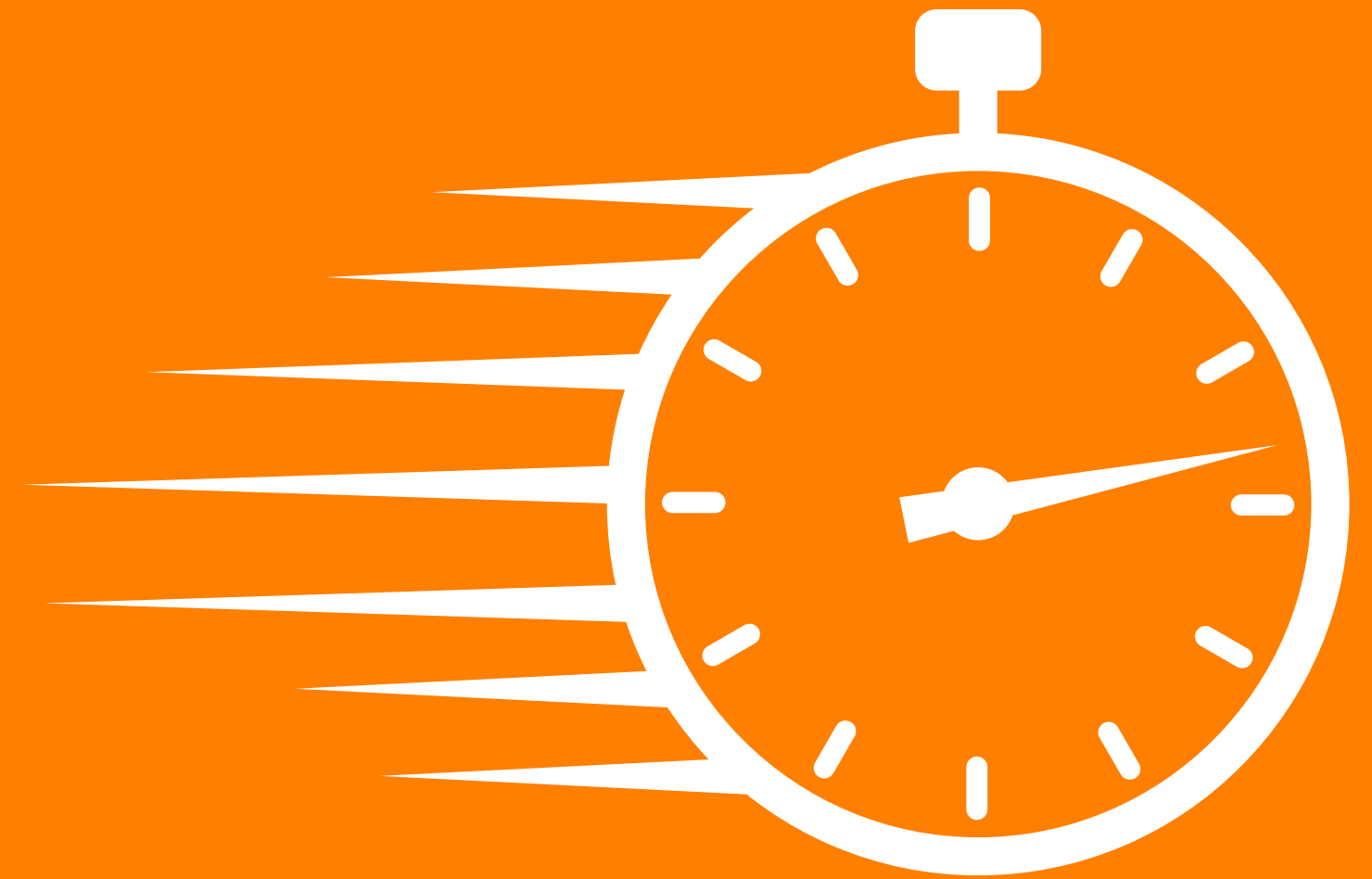
eLegal

O čem bude řeč

- 01** Timing rozhoduje
- 02** “Kategorie” států a rozdíly mezi nimi
- 03** Formy obchodního modelu
- 04** Příprava vstupu na cizí trh
- 05** Financování & zahraniční investoři
- 06** Mezinárodní holdingy



Timing rozhoduje



Timing rozhoduje

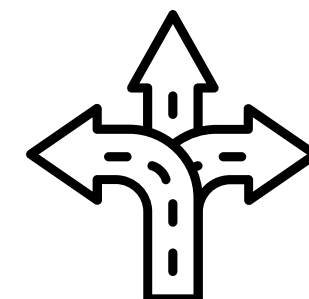
- **Přípravná fáze** (kontakty, analýza trhu, byznys plán a strategie)
- **Prvotní vstup** (založení entity, první právní vztahy)
- **Boost** (hiring, pobočky, akvizice lokálních konkurentů)

“Kategorie” států a rozdíly mezi nimi



“Kategorie” států a rozdíly mezi nimi

- **Slovensko** (právo, společnost, jazyk)
- **CEE** (blízkost právní, administrativní i geografická)
- **EU** (právní a regulatorní rámec, ale značná lokální specifika)
- **USA** (relativně dost informací a kontaktů, ale složité)
- **Zbytek světa** (odlišné jurisdikce a společnosti)



Formy obchodního modelu



Formy obchodního modelu

Pobočka

svázanost s “hlavní” společností

jednoduchost založení a navazující admin

nemá právní osobnost, ale má samostatné účto a daně

slabé oddělení obchodních rizik

Formy obchodního modelu

Nová společnost

často jednoduché založení

oddělení rizik od “hlavní” společnosti (pokud nejde o dceru)

většinou nutno provázat s “hlavní” společností přes holding

pravidla koncernu, transfer pricing

Formy obchodního modelu

Akvírovaná společnost

netřeba zakládat, má historii

okamžité získání týmu, IP, knowhow...

finančně + časově náročný proces akvizice

historická rizika (lze však snížit v transakční dokumentaci)

Formy obchodního modelu

Joint-venture

vhodné při strategické spolupráci 2 silných entit

zpravidla “sdílená” odpovědnost a vzájemná pomoc

finančně + časově náročný proces vytvoření

pokud je partner lokální = má výhodu “domácího hřiště”

Příprava vstupu na cizí trh



Příprava vstupu na cizí trh

- **Obchodní smlouvy (závazky)**
- **Pracovní právo**
- **Regulace daného odvětví (finance, zdravotnictví...)**
- **IP (autorská práva, ochranné známky...)**
- **V “exotických” státech zcela odlišné právní principy**
(viz vlastnictví půdy v Indonésii)

Příprava vstupu na cizí trh

Prověřte a zajistěte!

- **Právo, daně, účetnictví**
- **Obchodní zvyky, zaměstnanci, společenské konvence**
- **Prověřené lokální poradce a kontakty**

Financování & zahraniční investoři



Financování & zahraniční investoři

- **Angel investoři** (většinou ještě před expanzí)
- **VC (PE) fondy** (nejčastější, už od pre-seed kola)
- **Alternativy** - banky, dotace, dluhopisy
(expanze je většinou příliš riziková)

Financování & zahraniční investoři

peníze ✕ obchodní vedení ✕ know-how

více důvěry ✕ dominantnější (agresivní)

CZ ✕ EU (různé i mezi státy) ✕ USA

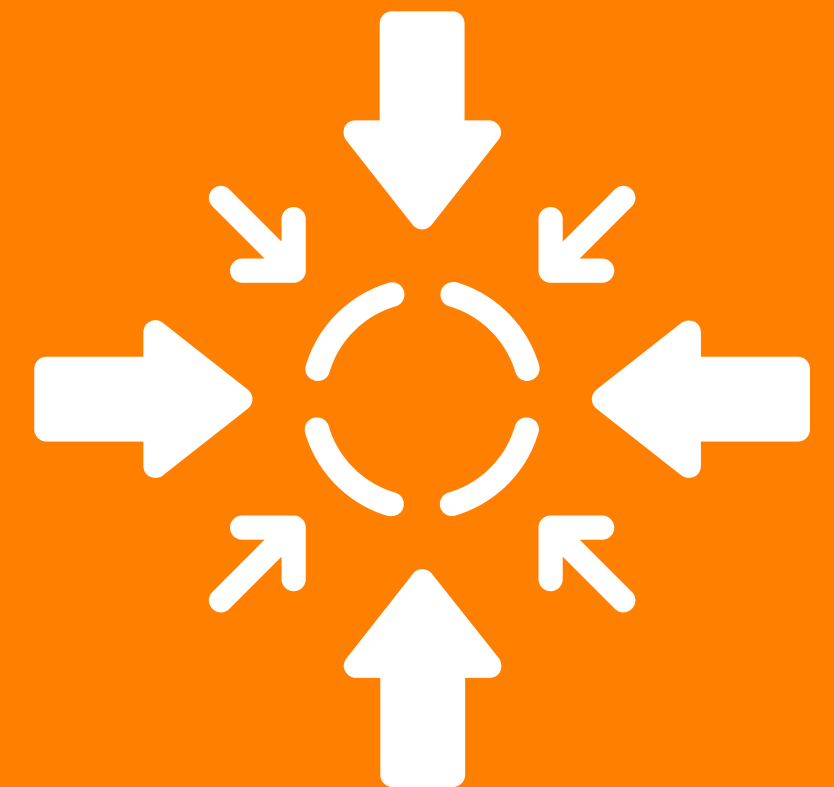


Financování & zahraniční investoři

ČR: investice jen do jednotek mio EUR ✗ USA/UK: series A a výš
formalizovaný proces a dokumenty ✗ více jednání a technikálií



Mezinárodní holding



Mezinárodní holding

- Většinou nutnost, ale není vhodné uspěchat
 - Klíč: detailní analýza (právo, daně, finanční toky, byznysové cíle)
 - Čas: 6 - 18 měsíců
 - Náklady: stovky tis. Kč - jednotky mio Kč
- Transparentnost, oddělení rizik, příprava na investora/exit, daně
- Náklady, zapojení většího počtu lidí, admin správy

Co s námi dál můžete řešit?



01 M&A a investice

02 holdingy, korporát

03 IT & IP, GDPR

04 e-commerce právo

Spojte se se mnou



Matěj

www.elegal.cz

matej.sykora@elegal.cz



+ 420 731 613 195



[sykoramatej](#)



Spojme se!

www.elegal.cz

eLegal advokátní kancelář 

@elegalcz 

eLegal advokátní kancelář 



eLegal