

06 LEDEN
2025

Start-upy a expanze

Jak na úspěšné jednání s investory

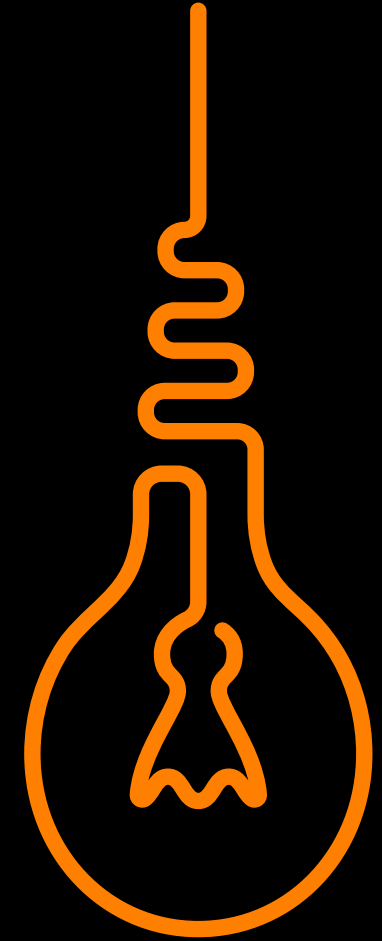
Matěj Sýkora, advokát a partner eLegal

CzechTrade

eLegal

O čem bude řeč

- 01** Jaké typy investic jsou nejčastější
- 02** Jak se na jednání s investory připravit
- 03** Co investory nejvíce zajímá
- 04** Jak probíhá proces získání investice
- 05** Na co v praxi pamatovat



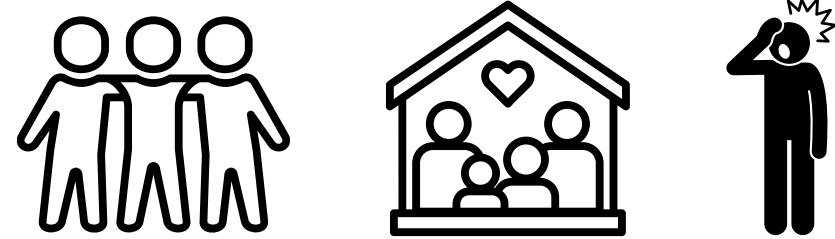
Investoři (do startupů)



Investoři (do start upů)

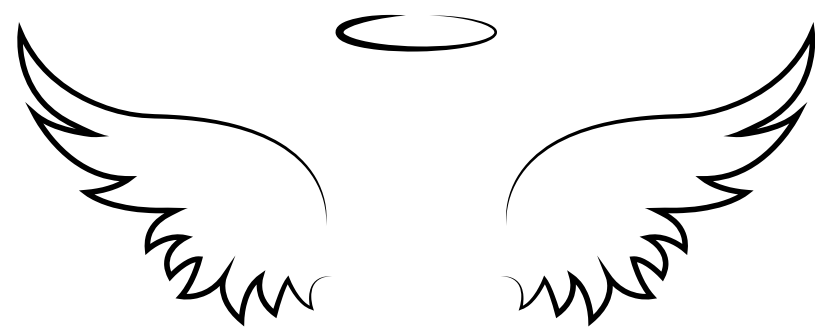
- FFF
- Angels
- PE/VC fondy
- Jiní

FFF



- Friends, family, fools
- Investice od stovek tis. Kč do jednotek mil. Kč
- Nezapomeňte na písemnou smlouvu

Angels



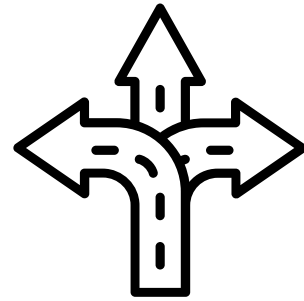
- Často ex-founders
- Investice v řádu jednotek mil. Kč
- Většinou vstup do společnosti (první SHA)
- Např. Martin Rozhoň nebo Miroslav Ud'an (sdílí svoje zkušenosti)

PE/VC fondy



- PE = private equity (konzervativnější)
- VC = venture capital (rizikovější)
- Rozdílné přístupy v ČR X zahraničí

Jiní



- Mimo startupy
- Často stejný sektor, jiné zaměření = synergie (např. marketing)
- Více podob investic

Typy investorů

peníze ✕ obchodní vedení ✕ know-how

více důvěry ✕ více dominantní (agresivní)

CZ ✕ EU ✕ USA



Typy investic

- 01** Přímý vstup do společnosti (+ příplatek)
- 02** Konvertibilní úvěr (zápůjčka)
- 03** Klasický úvěr (zápůjčka)

Přímý vstup do společnosti

- ➔ Investor hned nabývá podíl
- ➔ Velikost podílu dle valuace společnosti a výše investice
- ➔ Vstup přes zvýšení základního kapitálu, investice ve formě příplatku mimo základní kapitál

Konvertibilní úvěr

- Investor nabude podíl v budoucnu
- V principu (právně) jde o klasický úvěr, tj. dluh
- Konverze = při splnění podmínek se dluh vypořádá nabytím podílu

Jak se připravit na jednání s investory



Jak se připravit na jednání s investory

? Ujasnit si priority



Rešerše investorů - reputace a reference



Kde správného investora najít



Interní DD

Ujasnit si priority

- ? Potřebuju opravdu investici?
- ? Jak hodlám firmu dlouhodobě vést?
- ? Mám strategii a vše propočítáno (zejm. jak se bude můj podíl v budoucnu ředit)?

Rešerše investorů



Zjistit reference



Projít portfolio zainvestovaných subjektů



Zjistit info o partnerech fondu - podnikatelská historie, sektory zájmu



Jihomoravské inovační centrum - přehled českých VC fondů

Kde správného investora najít



Networking - spousta VC akcí



Ptát se v rámci komunity



Nebát se investora kontaktovat napřímo

Interní DD



Před DD investora



Zaměření na klíčové oblasti (IP, pracovní smlouvy...)



Možnost napravit nedostatky (relativně) v klidu

Zapojení poradců, předávání zkušeností od jiných



Co investory na začátku nejvíce zajímá? Jak probíhá pitch?





Founders



Produkt



Stav společnosti

Founders

- Mindset - zápal, nasazení, odolnost, “nohy na zemi”, ale současně velká vize
- Zkušenosti nemusí hrát roli

Produkt

- ➔ Reálné řešení reálného problému (poptávky)
- ➔ Představa o trhu
- ➔ Aktuálně letí: AI, healthtech, fintech, longevity, obrana

Stav společnosti

Zaměření na klíčové aspekty pro daný segment

- IP práva (například k software)
- Soulad s regulací (finanční trhy, švarcsystém, zdravotnické služby)
- Aktuální nastavení práv mezi společníky

Co investoři od investice čekají



Fáze jednání s investory



01 Pitch / NDA

- Pitch = stručná prezentace startupu (inspirace: JIC, StartupBox...)
- NDA = dohoda o mlčenlivosti
- NDA běžná u M&A, bohužel u VC investic zatím tolik ne

02 (LOI)

- LOI = Letter of Intent
- U VC investic nebývá

03 TS / HoT

- TS = Term Sheet (HoT = Head of Terms)
- Sice právně nezávazný (z většiny), ale přesto klíčový
- Obsahuje: valuaci a výše investice, časový výhled, podstatná práva investora, limity nakládání s podíly, lock-in zakladatelů, náklady transakce
- Závazná exkluzivita, mlčenlivost, jurisdikce

04 DD

- DD = Due Diligence
- Právní, účetní & daňová, obchodní prověrka
- Promítnutí závěrů: prohlášení a záruky / post-closing obligations / snížení valuace / ukončení jednání

05 SHA

- SHA = dohoda společníků (akcionářů) X zakladatelská listina
- Corporate governance - reserved matters, liquidation preference, anti-dilution protection, ROFR, tag-along & drag-along, lock-in pro founders (good leaver a bad leaver)
- Záruky a prohlášení společníků

05 VH (zvýšení ZK)

- VH rozhodne o zvýšení základního kapitálu
- Investor splní svou vkladovou povinnost
- Investor (už jako společník) poskytne společnosti příplatek mimo ZK

05 CLA

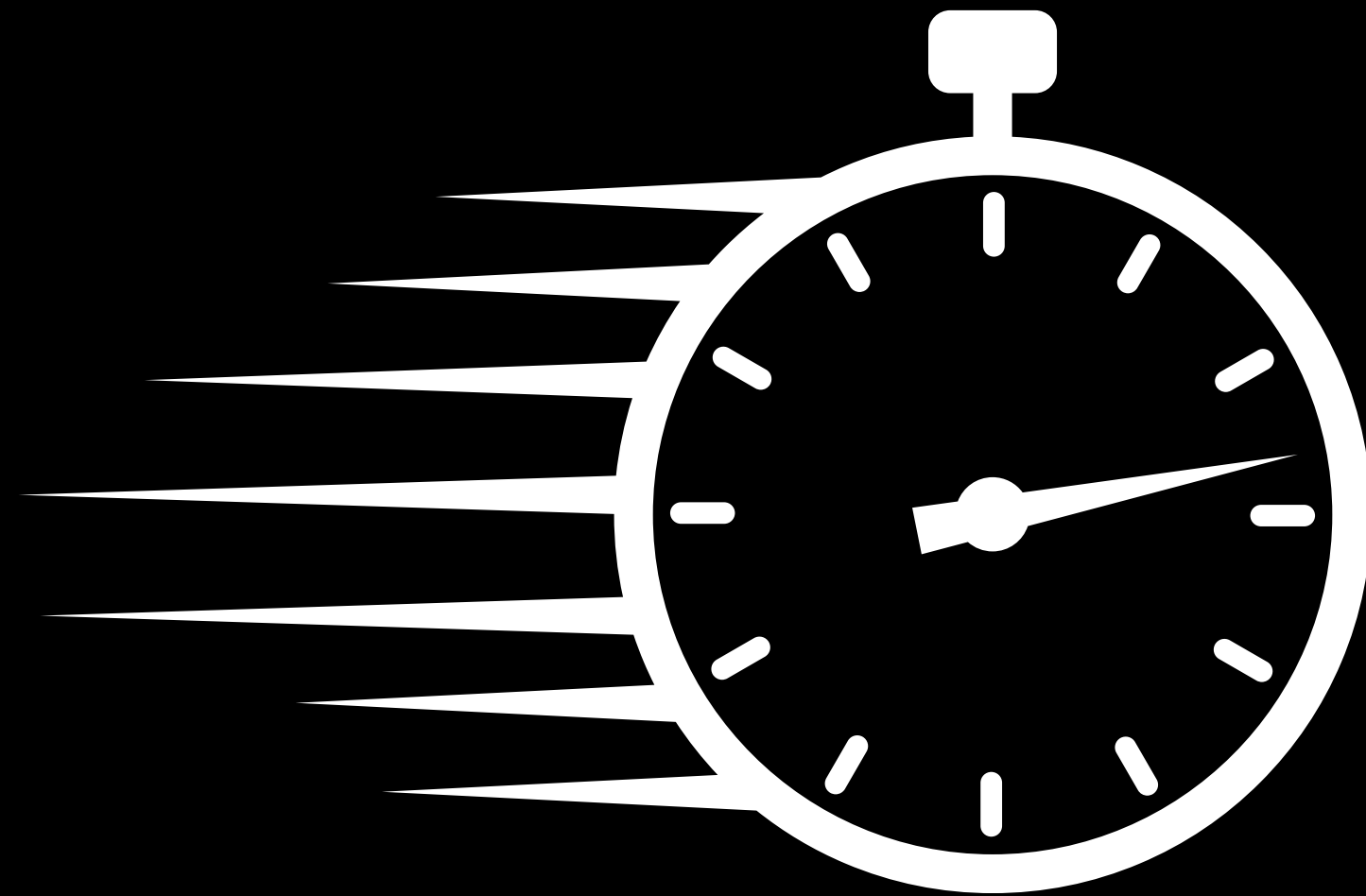
- CLA = smlouva o konvertibilním úvěru
- Obsahuje podmínky konverze + “základ” z SHA
- Fakticky spíše vstup do společnosti než prostý úvěr

06 Post-closing

- Signing X Closing
- Post-closing obligations = náprava důležitých nedostatků
- Např. implementace ESOP, revize smluv se spolupracovníky

Prakticky...

Jak dlouho to trvá?



Prakticky...

Jaké jsou rámcově náklady?



Prakticky...

Na co si dát pozor



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