



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



## 9: Peter Vetrák (U9): Právne formy podnikania a ich výhody a nevýhody

10. februára 2021

Diagnóza Podnikateľ  
9: Peter Vetrák (U9): Právne formy podnikania a ich výhody a nevýhody

10 1X 30 00:00 / 42:57

SUBSCRIBE SHARE

Subscribe: [Apple Podcasts](#) | [Google Podcasts](#) | [Spotify](#).

### V tejto časti podcastu Diagnóza Podnikateľ sa dozviete:

- [Aká je tá správna právna forma podnikania pre vás](#),
- prečo sa podľa Petra Vetráka z väčšiny startupových spoločností stávajú zombie spoločnosti,
- čo všetko treba posúdiť, pri výbere vhodnej právnej formy podnikania,
- aké majú výhody jednotlivé právne formy podnikania,
- čo sú ready-made spoločnosti,
- ako zaistiť, aby riziká podnikania nenesla rodina.

### Dôležité odkazy z podcastu:

- [www.u9.sk](http://www.u9.sk)
- [Aká je tá správna právna forma podnikania pre vás](#)
- [Edita Angyalová – profil](#)

### Chcete si podcast radšej prečítať?

Dnes je mojim hostom Peter Vetrák. Právnik a majiteľ dražobnej spoločnosti United (U9).

Peťo, vitaj.

Ahoj.



právne vzdelanie, a si aj aktívne dlho právnik. A budeme rozoberať aj tému môjho blogu, ktorá sa viaže k tomuto podcastu. Téma blogu je, že ako si vybrať správnu právnu formu svojho podnikania. Ale než začneme, tak sa prosím Ťa predstav, kto si, čo si, odkiaľ si, povedz o sebe niečo, čo uznáš za vhodné do éteru povedať. Možno aj, že ako dlho robíš v tomto, neviem, či to môžem nazvať biznise, v tomto odvetví, možno.

Kľudne to nazvime odvetvím. A ďakujem. Začnem tým predstavením. Tak ešte raz, meno Peter Vetrák. 42 rokov. ☺ Aby bolo jasné, že už niečo mám za sebou. K tomu podnikaniu, alebo celkovo, aj tá kariéra právnika, žiadna z týchto vecí sa nevylučuje, lebo majú toho naozaj pomerne dosť veľa spoločného. Vznikla veľmi prozaicky, a to na internátnej izbe na právnickej fakulte.

### Fakt?

Presne na tej izbe, ktorá aj súvisí s mojou advokáciu. S mojím najlepším kamarátom, s jedným z najlepších kamarátov, práve s Ninom, ktorého aj Ty dobre poznáš.

### Rozumiem.

To bolo, myslím, v poslednom ročníku právnickej fakulty. A tým, že naozaj ten segment realizácie dražieb je z môjho pohľadu, výsostne, alebo z veľkej časti, právna téma. Až potom obchodná téma. Má to prepojenie, súvis s tým, čo som študoval.

**Rozumiem. Aby sme to predstavili poslucháčom, tak musíme vysvetliť, že spoločnosť United, ktorú som spomenula na začiatku, tá je vlastne dražobnou spoločnosťou. Čiže to je Tvoje podnikanie v tom slova zmysle, že tento podcast je biznis podcast, a volám sem ľudí, ktorí založili svoje podnikanie, a nejaký čas to úspešne robia. Ale než začneme rozpletať ten podnikateľský príbeh, tak znamená to, že vy ste sa to snažili poňať najmä právne? Vlastne to je taký dovetok, že bolo treba založiť firmu, a potom niečo s tým robiť? Najprv ste sa dražbami zaobrali z právneho hľadiska?**

Asi poviem story, že naozaj ako to bolo.

### Pod’.

Naozaj to vzniklo reálne na internátnej izbe, kde som sa dočítal, myslím, že to bolo na Sme, že v Českej republike bol prijatý zákon. Reálne tam dražby fungovali 2 alebo 3 roky skôr, ako u nás. A že na Slovensku



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



zabodovať aj v tomto segmente. Bolo to úplne pionierske. Na začiatku nebolo okrem chuti naozaj nič, ani peniaze. Bola naozaj len chuť to vyskúšať. A začali sme naozaj s prípravou dokumentácie. A to sme nemali za sebou ani sekundu skúseností.

### Ani jednu dražbu.

Samozrejme, že ani jednu.

### Lebo však neboli.

Lebo ten zákon neboli. Museli sme čerpať poprípade skúsenosti iných osôb, ktoré predtým realizovali povedzme dražby ako exekútori. Ale naozaj to bol úplne nový inštitút, založený na úplne iných právnych základoch. A to sa mi reálne páčilo, lebo to bola súčasť celkovej novelizácie záložného práva, ktorú ešte presadila ministerka Žitňanská, ktorá pretrváva doteraz. A je to jedna z najlepších civilistických zmien v rámci záložného práva, ktorá bola urobená za posledných 20 rokov.

### Rozumiem, takže vzniklo to na internáte.

Vzniklo to na internáte.

### Spolu s Tvojím kolegom, a dlhoročným partnerom, vlastne už teraz, v podnikaní.

Presne tak. Súčasne vtedy vznikla aj myšlienka, že raz budeme spolu v jednej advokátskej kancelárii. A naplnilo sa naozaj aj toto. 😊

### 😊 Áno, to je pravda. Čiže vy ste v tej chvíli boli stále študenti práva?

Presne tak.

### Ako dlho bolo od momentu, že toto sa Ti zasialo, ako myšlienka, že tomuto by ste sa venovali, až po to, že ste zakladali firmu?

Tam tá nábehová fáza ani nebola dlhá, keď si to tak spomeniem. Ono to bolo niekoľko mesiacov. Ja som už medzitým praxoval v niekoľkých advokátskych kanceláriach, čiže už čo-to z hľadiska nejakého formálneho procesu zakladania živností, koncesií, a zakladania spoločností, som už mal za sebou. Znamená to, že nebolo to vedomostne úplne na zelenej lúke. Tie dokumenty zakladajúce sme mali pomerne rýchlo hotové. A čo si myslím, že je unikát, alebo možno nejaké také špecifikum, oproti iným spoločnostiam, že my sme boli založení s týmto predmetom podnikania ešte skôr, ako vznikol samotný zákon.



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT

**Ako sa vám podarilo dostať taký predmet podnikania do toho – čo to bola? Živnosť to bola?****Nejaká koncesia?**

Bola to živnosť. My sme požiadali o odsklad účinnosti, že túto živnosť nám zapíšte až v momente, keď bude zákon účinný.

**Jasné.**

My sme preukázali, že spĺňame všetky formálne predpoklady. Ale zapíšte nám ju až potom, keď bude zákon účinný.

**A to sa teda stalo.**

To sa teda stalo, to bolo reálne možné. To znamená, že my sme naozaj boli pravdepodobne prví, lebo nikto si asi nepožiadal skôr, ako bol účinný zákon.

**To ste sa mohli volať že "prvá dražobná", alebo niečo také. 😊**

Mohli, ale to mi prišlo vtedy sprofanované.

**Jasné.**

A o pár rokov mi to prišlo sprofanované tak isto, že máme generický názov ako dražobná spoločnosť, ale vtedy mi to prišlo ako najvhodnejší nápad. Pretože som na trhu ešte neevidoval nikoho, kto by tie dražby robil. Ale postupne tie spoločnosti začali rást ako huby po daždi.

**Jasné. Tak potom v jednommomente si sa rozhodol to premenovať. K tomu sa ešte dostaneme, to ma zaujíma, že ako treba robiť s týmto brandom, v takejto špecifickej oblasti, ako sú dražby.**

**Už keď sme to rozobrali, tak možno fakt hoďme na stôl takú vec, že keď sa povie dražba, tak podľa mňa to v psychike laika bežného človeka nie je pozitívny pojem. Človek si to spája s takými udalosťami, ktoré asi nie sú úplne príjemné. Asi toto nie je prvýkrát, čo to počuješ.**

Nie je to prvýkrát.

**Podľa Teba je to správna konotácia?**

Je to správna konotácia, je to tak naozaj všeobecne prijímané. V prvom rade ja (Ty ma poznáš dlho), som sa s tým tiež nejakú dobu musel vysporadúvať, vnútorne. Ale to vnútorné vysporiadanie naozaj prišlo s



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



... ačym, že sa ju snažíme riešiť - tie všetky, ktoré to bude značiť - skutočne pozitívne. Vysvetlame si situáciu aj partnerov a klientov, s ktorými spolupracujeme. A z 99% je to vyslovene len bankový sektor. Kde naozaj dôverujeme tomu, že tie podmienky poskytnutia úveru, aj tej následnej realizácie, sú všetky korektné a zákonné. Z hľadiska tej realizácie nemáme nejakú zábranu v tej ďalšej realizácii. Napriek tomu, to, čo sa nevidí navonok, tak viac ako 50 % našej činnosti reálne spočíva v tom, aby tí ľudia do tej dražby reálne ani neprišli. Ale to sa nevidí. Lebo my naozaj viac ako 50 % prípadov vyriešime tým spôsobom, že pomôžeme tým ľuďom, aby...

### Nemuseli dražiť.

Aby sa nemuseli dražiť, aby ešte naskočili na nejaký splátkový kalendár. Je to naozaj od prípadu k prípadu. Lebo nie každý navrhovateľ, alebo nie každá banka, umožňuje takýto prístup. Ale tam, kde to možné je, tak my sa to snažíme naplno využiť.

### Jasné. Ty keď si do tohto vlaku nastupoval, aj vtedy si riešil tú vec, že to môže byť takáto zlá konotácia, takýto zlý pocit? Alebo ako to bolo?

Vtedy som si to s tým naozaj nespájal, ale realita naozaj bola iná. Myslím, že to bol nie prvý, ale bol to hned druhý prípad, ktorý sme dostali. Ten mi otvoril oči. Reálne ma dostať do nejakého reálneho života, že čo sa môže stať. Môžem to kľudne povedať ako príklad. Bol to rodinný dom v Žemberovciach. Naozaj tieto prvé prípady si pamätám. Už teraz nemám ten detailný presah na tieto menšie prípady. Vtedy nám otvorila, myslím, že to bola viac ako 70-ročná pani. Ona nám napiekla citrónový koláč, rezne, a nechápala presne, kvôli čomu sme prišli. Ja som tiež vôbec nevedel, ako mám reagovať, či sa mám vôbec napiť vody.

### Rozumiem.

Nestáť len pred dverami. Lebo ona tiež nechápala situáciu. Zostali sme tam ešte s mojou prvou kolegyňou, myslím, že cca 3-4 hodiny, kde sme si vypočuli celý príbeh. Lebo sme chceli vedieť, ako sa vôbec do toho pani dostala. Dosatala sa do toho vďaka svojmu podarenému synovi. Prišlo nám to naozaj extrémne ľúto. Odchádzali sme s tým, že urobíme všetko pre to, aby sa táto vec nejakým spôsobom nerealizovala. A bol to naozaj aj veľmi ústretový prístup banky (nebudem teraz hovoriť, samozrejme, že ktorej), ale jedna vec je, že obávala sa tiež reputačného rizika. Boli to jedny z prvých dražieb toho času na Slovensku. My sme jej vyzoprávali príbeh. A stalo sa presne to, ako sme potom začali fungovať aj postupne, že tej pani to dovolili vysplácať. Hlavne, my sme sa snažili ešte primáť toho jej nepodareného syna, aby svoju matku nenechal v tomto stave. Takže nám ten reálny život dal naozaj expresnú školu, ako niektoré veci riešiť, a ako niektoré veci chápať.

**Počúvam Ťa teraz celkom fascinovane. Vidím to pohnutie, ešte aj po tých rokoch, že máš v hlase, proste ten zážitok musel byť veľmi silný. Takže vyzerá to ako expresná škola. Veľmi sa s Tebou ten**



problém voľne presvedčí len tún, že cesta realizácie zaistenenia práva formou úrazov, je omnoho efektívnejšia, omnoho lacnejšia. Dokonca výhodnejšia pre dlužníka, ale aj pre veriteľa, ako akákoľvek dovedajúca forma, najmä forma exekúcie. Ale tým, že s tým nemali skúsenosti ani samotní veritelia, čo by banky, tak jeden z tých prvých krokov, okrem toho, že my sme boli dokumentačne akože tip-top pripravení, tak sme museli pripraviť hlavy tých navrhovateľov. Robili sme najsúčasť možno prvé 2 roky, rad za radom, možno každé 3 mesiace, prednášky. Vtedy som sa stal aj lektorom Národnej banky Slovenska. Prednášali sme vyslovene záložné právo, a realizáciu záložného práva.

**Ja Ti chcem povedať, že pre mňa, keď som uvažovala o tom, že koho by som mohla zavolať na túto tému, lebo táto téma je výsostne právna, že ako si vybrať správnu formu podnikania, tak veľmi skoro mi to tak cvaklo, že môžem zavolať Teba. Lebo Ty ako právnik prosté vieš k tomu povedať dosť. A naozaj máš aj dosť skúseností. Babilo ma na tom to, že budeme môcť vyzoprávať ten príbeh, že keď to človek robí s dobrým úmyslom, a naozaj eticky, tak vlastne aj ťažká alebo náročná situácia, alebo náročný produkt, sa dá uchopiť tak, aby to bolo poctivé podnikanie.**

Tak som celkom rada, že si spomenul aj to, že Ti až 5 rokov trvalo, kým si sa vôbec preklopil do čiernych čísel. To ja teraz preložím do slovenskej reči, lebo to môžu niektorí nevedieť, čo to znamená. To znamená, že 5 rokov si reálne tú firmu subvencoval. Predpokladám, že z vlastných zdrojov, aby vôbec dokázala platiť vlastné náklady. A až od nejakej doby potom začneš tvoriť zisk.

Reálne, tých prvých 5 rokov, to bol jeden neben job za druhým. A ja som to naozaj financoval napríklad zo svojej advokátskej činnosti. Alebo možno z ďalších činností. Tých prvých 5 rokov bolo naozaj ťažkých. Tá predstava toho typu, že dnes sme možno najväčší v danom segmente na Slovensku, tak to vždy takto nebolo. A tie začiatky boli, doslova, garážové.

**To tak býva inak s podnikaním. Je pravda, že v dnešnej dobe niektorí ľudia, nemusia to byť len mladí ľudia, keď tak len na podiel vidia tú start-upovú kultúru, tak je to taký boom. Hlavne veľa energie, ľudia majú pocit, že hneď sa rýchlo dostaneš do stavu, že potom budeš v nejakých investorských koláčoch, počujú tie veľké čísla. Ale podnikanie je o mravenčej robote. Keď niečo založíš, a s veľkou väšňou to dlho robíš, a nie je celkom jasné, že či to dopadne až k profitu. To je moja skúsenosť. Evidentne aj Tvoja.**

Moja rovnako. Ja keď počujem slovo start-up, tak vo mne to vyvoláva naozaj že negatívne konotácie. Ja tento pojmom naozaj nemám rád. Budú si to niekto reálne že vydrie, alebo má taký set sakra dobrý nápad, že je unikátny, a ten istý nápad na svete napadne len naozaj že malému množstvu ľudí. A má to šancu prežiť. Lebo naozaj, z môjho pohľadu, 99 % spoločností, ktoré sa dnes označujú za start-upy, tak sú vyhodené peniaze, a premrhaná energia a úsilie.



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



nedáva. Tie čísla nemôžu vyjsť. (smiech)

Ja si myslím, že to dosť deformuje trh. A potom vznikajú tzv. tie zombie spoločnosti, ktoré naozaj zahviezdia možno jeden rok, alebo kľudne len na pár mesiacov, ale následne to nikdy nevedia udržať.

### Ešte aj po nich zostáva kopa dlhu, a kopa všelijakých iných problémov.

Kopa dlhu. Ale keď si ten trh zoberieme, že je to jeden kruh, jeden koláč, v rámci 100 %. A keď sa zadotujú, alebo podporia, práve takéto zombie spoločnosti, tak to ide vždy na úkor stabilných, zdravých, a iných existujúcich spoločností na trhu. Lebo 100 % je stále len 100 %. Nikdy to nenaďukneme.

**Máš za sebou takú skúsenosť, v podstate ako podnikateľ, že 5 rokov ste sa dostávali do čiernych čísel. Dnes je to už asi inak. A teraz nemám úplne na mysli tú koronovú dobu, lebo tá je špecifická. V dnešnej dobe je spoločnosť United, ako si ju premenoval, už stabilnou spoločnosťou. Je tak?**

Je už stabilnou. Jednak aj stabilným postavením na trhu. Môžeme povedať, že naozaj máme za sebou už teraz reálnych 17 rokov praxe. Možno aj najviac realizovaných takýchto dražieb. Svieti nám to myslím aj niekde na webe, že sa blížime k číslu 300 000 000 v rámci zrealizovaných predajov. Väčšinou sú to nehnuteľnosti. Samozrejme, že to netvorí čiste len retailový segment, ale z veľkej časti aj korporatívny segment. A tá zmena, tú potrebu zmeny, som cítil naozaj pomerne dosť dlho.

### Jasné. Možno by si mohol trošku rozprávať o tej zmene brandu.

Ťažko sa mi opúšťala pozícia toho pôvodného názvu. Dosť dlho som s tým bojoval. Lebo je to niečo také, ako keď dás svojmu dieťaťu meno. A po pätnástich rokoch sa rozhodneš, že Petrov je už dnes naozaj veľa, a nebudeš sa volať Peter, ale budeš sa volať, ja neviem, Timotej.

**Jasné. 😊**

Alebo niečo menej bežné, akože aby nebolo naozaj toľko Petrov. A nejak som to podobne cítil aj ja. Máme druhové označenie, na trhu sa každá druhá spoločnosť, v našom segmente, volala nejaká dražobná, tatranská, liptovská, košická, prvá, druhá, tretia, štvrtá. Alebo dražobník, licitátor a podobne. Hovoríme, že toto nie je cesta, že my už sme naozaj niekde inde. A vždy sme sa snažili byť nejakým spôsobom inovatívni. Potrebujeme sa odlišiť nielen spôsobom práce, ale som si už povedal, že by bolo dobre sa odlišiť aj nejakým názvom. Dlho sme rozmyšľali nad týmto názvom, čo je pre nás nejakým spôsobom spájajúce a typické. Keď som si uvedomil, že my už nepôsobíme len v rámci segmentu dražieb, ale sme pomerne dosť silný aj v štandardnom segmente realít, ale nie v tých retailových, ale najmä v tých



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



A tak sme došli na tú slovnú prešmyčku, že U9. A to bolo tiež vtipné. Samozrejme, že sme si robili nejaký rešerš, čo znamená U9. Je to jednak označenie rôznych športových družstiev, v rámci rôzneho levelu.

**Áno.**

Ale niekto z našich kolegov našiel ešte lepšie, že je to kórejská chlapčenská kapela. (smiech)

**(smiech) Fakt?**

Ale to už sme nechceli ustúpiť z toho. Hovorím si, že dúfame, že im nikto nefandí. Ale keď tak, tak si to dáme ako nejakú našu hymnu.

**Rozumiem.**

**Tak sme sa celkom veľa porozprávali o tom Tvojom biznise. Ja ešte mám nejaké otázky na záver.**

**Ale chcela by som trošku skúsiť prejsť na tú tému, ktorú by sme chceli rozobrať, ako takú nejakú poradenskú časť. Ako si vybrať správnu právnu formu podnikania, keď začínaš podnikať. Ty ako právnik si asi nemal veľký problém sa rozhodnúť, že akú právnu formu. Vtedy Dražobná spoločnosť, teraz United, ale aj tak ma to zaujíma. Prečo je to vlastne akciovka, a nie eseročka? (spoločnosť s ručením obmedzeným, pozn. autora)**

Ten zámer bol, priznám sa, že oportunistický. A to jednak z toho titulu, že akciová spoločnosť bola vždy vnímaná ako kapitálovo podstatne silnejšia, ako iná forma spoločnosti. Na ten začiatok, v tej dobe, sa nám ten kapitál podarilo vyzbierať. Otvorene, sa aj rýchlo minul. Možno takými úvodnými chybami, a nesprávnymi rozhodnutiami. Ale toto bol naozaj ten úvodný popud, prečo nie iná forma spoločnosti. Bolo to zakladané ako rodinná spoločnosť. Dnes som tam majiteľom sám. Je to rodinne bratsky pol na pol, s mojím bratom. Snažíme sa naozaj tak profilovať, že nechceme sa tváriť ako nejaký veľký korporát. Aj to riadenie je viac-menej také hipsterské.

**Rozumiem. Inak to je celkom pochopiteľné. Musím Ti povedať, že ja som minimálne zažila vo svojej praxi to, že je akciovka vnímaná trošku dokonca aj tak pocitovo, že to môže byť väčšie, stabilnejšie. Lebo tie firmy, ktoré sú akciovky, majú už svoju veľkosť. A väčšinou sú teda stabilnejšie. Čiže určite môžem zodpovedne povedať, že aj ja som to zažila, čo hovoríš. Toto už dnes podľa Teba neplatí? Dnes už sa pre tieto dôvody nerobia akciovky?**

Dnes, podľa mňa, v optike toho bežného človeka, je akciová spoločnosť stále akciová spoločnosť. Rovno keby mala na úcte jedno euro, tak je lepšie vnímaná, ako, zjednodušene povedané, eseročka, ktorá má



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



Tie často saženého človeka, o ktorom tam tie rozdiely. Ale dnes už, samozrejme, s tým pribudnú informácie,

ktoré mám, by som sa možno rozhodoval iným spôsobom. Aj keď asi by som znova založil akciovku. Ale dnes už tie rozdiely, alebo ten praktický dosah, že čo si vybrať, je omnoho širší. Naozaj, človek by mal porozmýšľať, že ktorá je pre neho tá vhodná forma podnikania. Lebo nejde len o posúdenie rizika, ale aj o určité daňové, odvodové otázky. O to, ako chce ďalej štrukturovať ten biznis. Mal by na začiatku naozaj porozmýšľať, že aká by mala byť tá jeho cesta, aby, ja neviem, za rok, alebo za dva, nemusel meniť tú právnu formu. Aj keď ani to už dnes nie je zložité.

### Ale je to nejaká vec na prácu.

Môže kľudne s niečím naštartovať, a potom postupne, ako sa ten biznis bude vyvíjať, tak môže, samozrejme, právnu formu zmeniť.

**Toto bude taká veľmi otvorená otázka, ale chcem Ti nechať priestor rozprávať. Viem, že tých faktorov, pre ktoré si vybrať jednu alebo druhú formu je viac, ale skúsme na sekundu. Keby si to mal zjednodušene povedať. Čo je výhoda toho, keď si otvoríš živnosť, a čo je výhoda toho, keď si otvoríš eseročku? Skús také kľúčové veci, ktoré sú z Tvojho pohľadu dôležité zvážiť.**

Otvorenie živnosti je najjednoduchšia forma podnikania. Možno je to najjednoduchšie aj z takého daňovo-odvodového hľadiska. Z hľadiska možnosti uplatnenia paušálnej dane. A rovnako tak nastavenie odvodov. Čiže na začiatok podnikania to vôbec nie je zlá forma. Túto formu by som zvážil len vtedy, pokiaľ by miera rizika tej činnosti z podnikania mala byť príliš vysoká pre tú fyzickú osobu. Pretože pri živnosti fyzická osoba ručí celým svojím majetkom. Znamená to, že ak vplyvom jeho činnosti, ak tá osoba vie, že môže spôsobiť tretím osobám veľkú škodu, tak by mala porozmýšľať, že zvolí kapitálovú formu spoločnosti, a to napr. spoločnosť s ručením obmedzeným, alebo akciovku, alebo jednoducho spoločnosť na akcie. Takže toto sú nejaké tie základné rozdiely. Lebo zase, spoločnosť s ručením obmedzeným alebo akciová spoločnosť, ten proces založenie ja už naozaj pomerne dosť jednoduchý. A skôr tie faktory rozhodovania by mali byť niekde inde. Nákladovo sa tiež hýbeme podľa mňa v takých číslach, kde tie rozdiely sú pomerne naozaj dosť zanedbateľné.

**Tá miera rizika, ktorá tam vyplýva, tá je celkom ten zásadný faktor, že?**

Áno.

**Nech to preložíme do takej úplne placatej reči. Keď sa pustím do nejakého biznisu, kde by som si mohol spôsobiť krach na 24 životov, tak asi by som si mal otvoríť eseročku, alebo dokonca akciovku. Samozrejme v závislosti od toho, či to robím sám, s niekým, ako veľký je ten biznis atď. O tomto vlastne hovoríš.**



**Keď začožíš eserocku: teraz novoríme rádovo o podobných nákladoch:**

Rádovo hovoríme o podobných nákladoch. To, čo je možno náklad navyše, je za poplatok na obchodnom registri. Ale rovnako je tam poplatok aj na živnostenskom úrade. Len ten živnostáč treba tak či tak aj pri tej spoločnosti s ručením obmedzeným. Ale hovorím, že ten poplatok navyše je úplne zanedbateľná položka.

**Tak možno to otočím. Je nejaká výhoda, aby si mal živnosť? Je to také fakt výhodné? Okrem tej jednoduchosti, čo si hovoril. Najmä keď už teraz nie je také komplikované založiť s.r.o.-čku.**

Možno to uplatnenie paušálnej dane. Možnosť nastavenia tých odvodov. Tu by som ale nechcel zachádzať do detailov, lebo na toto sa necítim ako úplný špecialista, daňovo.

**Jasné. Keď je to v zásade malé, a v prípade, že na človeka sa tak vzťahuje ten inštitút paušálnej dane, vtedy by to mal asi zvažovať.**

Áno. Naozaj tá živnosť je otázka dvoch dní, alebo jedného dňa.

### Ako to je s eseročkou?

Teraz, v praktickom živote, závisí od toho, že kde bývaš.

### Myslíš teraz v korone? (smiech)

Áno teraz v korone 😊 Lebo v Bratislave je to aj niekoľko týždňov, ak nie mesiacov. V iných regiónoch je to naozaj kratšie. Bratislavský obchodný register je pomerne dosť zahľtený, na dosť dlhé obdobie dopredu. Čiže tu lehoty, ktoré boli reálne pred možno dvoma rokmi, že zápisu sa realizovali do troch alebo piatich pracovných dní, tak dnes sú nereálne. Ale keď sa dostaneme do nejakého normálneho chodu, tak je to tiež pomerne dosť krátka lehota.

**Možno by sme mohli ale povedať o tom, že takúto situáciu za istých okolností možno prekonať kúpou existujúcej spoločnosti. Ja v tom blogu spomínam, myslím teraz, keď hovoríme o eseročke, že sú spoločnosti – ja som žiadnu nejak významne neskúmala, akoby nešla okolo mňa, neskúšala som ju osobne – ale sú spoločnosti na trhu, a nie je ich úplne málo, ktoré majú tzv. ready made spoločnosti. Sú s tým spojené nejaké riziká? Niečo, čo by človek mal zvážiť, keď si kúpi existujúcu spoločnosť?**

Ja ako právnik nie som veľkým zástancom kúpi ready made spoločností, lebo musí tam byť relatívne vysoká miera spolahlutia sa na toho partnera, ktorý tu ready made spoločnosť predáva. Samozrejme,



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



nevznikne. To sú častokrát profesionálny štatutári, ktorí sú tam v zásade pro forma, ale určité obdobie mali podpisové právo. Toto podpisové právo je naozaj pomerne veľmi široké, povedzme, že absolútne, v rámci konateľa, podpisovať za spoločnosť. A tá možnosť vzniku záväzku...

## O ktorom vlastne nevieš.

...o ktorom nevieš, je pomerne naozaj predstaviteľná, a je to pomerne jednoduché.

**Rozumiem. Si právnik, bolo by zvláštne, keby si neboli taký, sa to volá že „cautious“, neviem, čo je správny ekvivalent slovenský ☺, ale je to celkom prirodzené. Tak možno povedz nejakú situáciu.**

Nevidím veľké výhody dnes v ready made spoločnostiach. Jedine znova z hľadiska daní, že má registráciu na DPH, to už akože treba čakať. Ale to už dnes je riešiteľná vec, ak chce sa stať niekto samoplatcom na dani z pridanej hodnoty.

**Vidíš, to by si možno mohol povedať. Dá sa začať fungovať skôr ako máš ten papier v ruke, že už to je?**

Ako myslíš?

**Akože máš založenú firmu, a že na základe toho to môžeš robiť.**

Môžeš robiť úkony smerujúce k založeniu spoločnosti. Pred zápisom do Obchodného registra by si nemala robiť iné úkony ako tie, ktoré smerujú k vzniku a založeniu spoločnosti. To znamená, že nemôžeš. Ale dnes je ten zápis, alebo mal by byť ten zápis, otázkou naozaj niekoľkých pracovných dní. To tým chcem povedať, že voľakedajšia výhoda ready made spoločností, že sú už hotové, a Ty ich nadobudneš prevodom obchodného podielu, alebo prevodom akcií, a následne rýchlym prepisom na obchodnom registri, sa už dnes naozaj stráca. Lebo bianco spoločnosť založiť s nejakým základným predmetom podnikania, kde sa nevyžaduje nejaké špeciálne oprávnenie, alebo licencie, je jednoduché.

**Chápem. Takže keby si mal poradiť tým, ktorí počúvajú, keď chcú začať podnikanie, Ty by si určite išiel do založenia vlastnej spoločnosti od nuly.**

Áno, určite.

Dobre.

**Možno by sme mohli trošku hovoriť o tých životných situáciách, ktoré ja vyťahujem v blogu.**

**Chcem Ti povedať, že na webe je veľa zdrojov, ktoré celkom presne popisujú, ako treba urobiť**



tom, že aké sú s tým späťé náklady. To bola taká prvá životná udalosť, ktorú tam pišem. Co by si robil, keď sa musíš rozhodnúť o právnej forme podnikania – možno môžeš hovoriť ako právnik aj nejaké ďalšie kroky – keby si chcel zaistiť, aby tvoja rodina nebola dotknutá podnikaním. Tie riziká aby znášalo to podnikanie, ale nie tvoja rodina. Čo má vtedy robiť človek?

Preto, aby bola ochránená rodina, tak asi krok 1 – ak sa niekto rozhodne predsa len pre tú živnosť, tak by si mal rozdeliť bezpodielové spoluľastníctvo manželov. To je ale len vo vzťahu k manželom, a nie majetku, ktorý tí manželia vlastnia. Ak dôjde k rozdeleniu BSM-ka, tak samozrejme, že žena bude nadobúdať ďalší majetok len na svoj vlastný účet, tam tá ochrana je. Ale v prípade, že na tom druhom manželovi zostane majetok, ktorý sa využíva na rodinné účely, tak nie je vylúčené, že ten bude postihnutý, napr. výkonom rozhodnutia exekúciou.

**Živnosť nie je úplne ideálna, ak si myslím, že to bude celkom s rizikami.**

Živnosť na toto nie je úplne ideálna, ak tá osoba ráta naozaj s nejakými neobvyklými rizikami. Lebo zasa predaj zmrzliny podľa mňa nemá význam robiť na eseročku, alebo akciovú spoločnosť.

**Jasné. Ja som sa trošku pousmiala, lebo si povedal, že žena ostane, tak myslím, že to platí, to je úplne jedno, či to je manžel, čo podniká, alebo manželka. (smiech)**

Je to jedno, áno, presne tak. ☺

**To sú asi skúsenosti, že? Keď hovoríme o BSM-ku, tak väčšinou sú tie situácie opačné.**

Áno.

**Dobre, takže čo potom? Eseročka?**

Potom jednoznačne eseročka. Riziko sa preklápa na spoločnosť s ručením obmedzeným, alebo akciovú, alebo inú nejakú kapitálovú spoločnosť. To podnikateľské riziko ide vyslovene len po majetku, ktorý má spoločnosť.

Ok. Spomínam tam aj ďalšiu životnú udalosť. Raz v budúcnosti si chcem zobrať hypotéku, alebo proste nejaký iný typ takého úveru, ktorý je skôr osobný. To nie sú veci, na ktoré väčšinou človek myslí, keď zakladá firmu. Možno by mal. Tvoja skúsenosť je aká? Vieš tam aspoň akékolvek rady dať? Možno sa to netýka len právnej formy, ale možno aj toho, že ako sa potom ďalej chovať v tej firme, alebo prípadne v tom osobnom živote. Právne myslím.



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



manžela, tak vedia, že si ten príjem môže na určité obdobie nastaviť akokoľvek.

## Na papieri.

Už sa reálne musia pozrieť, že či tá firma má na to, a performuje, aby mala dlhodobo udržateľný príjem, z ktorého by sa tá hypotéka splácala. To znamená, že vo vzťahu k hypotéke, nie je úplne ideálne, pokiaľ sa ten človek spolieha len na príjmy z tej spoločnosti. Ale zase nie je to vylúčené, a sú banky, ktoré k tomu vedia pristupovať veľmi flexibilne, a vedia sa reálne pozrieť na tie príjmy aj z podnikateľskej činnosti. Ak tá spoločnosť dlhodobo pôsobí na trhu, je stabilná, tak oni zoberú do úvahy reálne ten príjem, alebo to rozdelenie zisku každoročné. Lebo z niečoho tá osoba musí žiť, pokiaľ nemá iný príjem zo závislej činnosti.

**Dobre. Skúsme takú životnú situáciu, že v tej firme potrebujem podnikateľský úver, alebo nejaký iný úver. Je tam nejaký zásadný rozdiel medzi tým, že si živnosť alebo si eseročka? Z Tvojho pohľadu, z Tvojich skúseností.**

Znova je to len na posúdení toho risk oddelenia, v rámci banky. Vedia, že pokiaľ je to na živnosť, tak je dlžníkom subjekt, kde by vedeli teoreticky siahnuť na jeho celý majetok. Zasa, na druhej strane, tu dnes máme možnosť osobného oddlženia. Čiže tí veritelia sa aj dnes pozerajú na to, že ten subjekt, fyzická osoba, sa vie veľmi jednoducho zbaviť dlhov. Už to nie je to, čo bývalo, že by malo platiť pravidlo, že čo si požičiaš, to musíš vrátiť. Na druhej strane, ak zoberieme nejakú kapitálovú formu spoločnosti, tak tam to naozaj závisí len od tých hospodárskych výsledkov.

**Jasné. V momente, ako je to firma, ktorá nejaký dlhší čas performuje, tak už asi to nie je veľmi podstatné, že či je akciovka alebo eseročka, pre tú banku.**

Áno, to už je naozaj nepodstatné. A to už je posúdenie case by case.

**Znova, skús len z toho právneho hľadiska, ale samozrejme, keď máš skúsenosť, tak potom aj nejaké tie iné roviny. Ked' mám takú životnú situáciu, že nie som si istý, či mi to vyjde. Keby mi to nevyšlo, chcem ísť na Úrad práce. Potom je niečo výhodnejšie? Alebo to je srdečne jedno, či máš živnosť alebo eseročku.**

Potom je výhodnejšia asi živnosť. Uzavorenie živnosti je právne jednoduchšie. Je to naozaj zrušenie živnostenského oprávnenia, uzavorenie účtovných kníh.

**Živnosť sa dá aj prerušiť.**



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



## Celkom dlhý.

Celkom dlhý. Alebo tá spoločnosť je už v takom stave, že je zrelá na konkurz. Nastupuje zasa zákon o konkurze a reštrukturalizácii.

## Jasné.

Odpoved', že či živnosť alebo s.r.o., tak pri živnosti je to určite jednoduchšie.

**Jasné. No a možno ešte posledná taká životná situácia. Chce si niekto založiť podnikanie, ale je to také popri zamestnaní. Čo by mal robiť potom? Možno sa to môže dotknúť aj iných rovín, nielen toho, že či založiť jedno, alebo druhé, alebo čo.**

Tam tých rovín je veľa. 😊

**No daj. Ja ich spomínam tiež. Musím Ti povedať, že si myslím, že sa treba chovať eticky predovšetkým.**

Presne. Na toto naozaj myslím, že ak má niekto zamestnanie, tak by mal byť férkový aj voči tomu zamestnávateľovi. Ak chce podnikať popri zamestnaní, tak by sa mal v prvom rade dohodnúť s tým svojím zamestnávateľom, že bud' bude mať nejaký skrátený pracovný pomer, a nebude to svoje podnikanie vykonávať na úkor svojho pracovného pomeru. Toto myslím, že si myslela aj Ty.

## Áno. A nie len.

Toto je ten etický pomer. A ono to nie je vylúčené. A druhá vec je, že prirodzene, každý čerpá zo svojich vedomostí a skúseností. To znamená, že niekto môže uvažovať nad tým, že popri zamestnaní si založí svoje konkurenčné podnikanie. A tu už treba naozaj myslieť na to, ani nie tak na konkurenčné doložky v pracovných zmluvách, ale na rovinu nejakej nekalej súťaže.

**Áno. A ešte predtým hádam aj na rovinu etiky, naozaj. Či je to v poriadku, takýmto spôsobom začať robiť biznis. Že si robím spin-off z toho, ked' ma niekto platí full time, a chce všetko moje ja v tej chvíli, a všetky akoby plody mojej práce chce konzumovať, pretože mi platí.**

Nemalo by sa sedieť na dvoch stoličkách.

**Jo. Ale niekedy to je tak treba. Môže sa stať, že máš nejakú takú záľubu, že už to prekračuje rovinu, že priateľsky, ja neviem, napečieš, alebo čosi podobné. Potom asi treba nejakú formu**



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



je určená a mi určená to nezneuzívá. Lebo možе nastaviť aj určený exrem, ou tej určenej strany – OK, ty tu nie sú každý deň tých 6 hodín, čo sme sa dohodli, ale jeden si tu 5, druhý 7, a mne to nevyhovuje. Môže tlačiť prosté aj tá druhá strana. Čiže tam naozaj treba nájsť nejaký balans.

**Jasné. A z hľadiska tej právnej formy? Pripustíme, že toto je v poriadku. Je potom jedno, či je to živnosť alebo eseročka?**

Áno. Tam platí to isté, čo sme povedali na začiatku.

**Jasné. No dobre. Príde Ti ešte nejaká životná situácia taká, že by si ju chcel spomenúť? Ja som povyťahovala tie, ktoré som spracovala v tom blogu svojom. Ale príde Ti ešte niečo, čo by mal človek zvážiť, keď tak rozmýšľa?**

Ked' začína?

**Áno. Právne možno. Nemusí to byť len o tej právnej forme podnikania. Nejaké rady.**

**Dám Ti takú poslednú otázku, a tým to možno môžeme aj zarámcovať. Keby si tak mal dať tri rady začínajúcim podnikateľom, tak čo je to? A čakám od Teba právne, lebo si prišiel ako právnik. (smiech)**

Bože áno ☺ Akože nič právne mi nenapadá. Hneď mi napadlo to, že nech sú trpezzliví. Ale právne, by to mal byť asi naozaj výber tej vhodnej formy. Na druhej strane platí to, že tú formu môžu kedykoľvek zmeniť. Druhá je, že nemali by zabúdať, že s každou formou podnikania je viac-menej spätý nejaký formálne byrokratický proces, ktorý sa pretavuje nielen do tej úvodnej fázy založenia, ale aj do toho samotného fungovania spoločnosti. Nemali by opomínať ani túto časť. Aj keď to nikoho nebabí. A niekedy to nebabí ani mňa. Lebo je toho naozaj veľa, z hľadiska takého formálneho byrokratizmu.

**Jasné.**

Niekedy až úplne že nezmyselné veci. Ale mali by na to dbať. Tretia črievička, tretí oriešok...

**Kľudne daj aj neprávnu. Nechcem Ťa obmedzovať. (smiech)**

☺ Možno dám právnu, keď si zabrdla do tých úverov. Z mojej vlastnej skúsenosti viem, že úver vie nielen podporiť to podnikanie, ale vie naučiť aj vnútorme na nejakú takú finančnú disciplínu. Ale každý by sa mal prikrývať len takou perinou, na akú má. Nemal by sa utiekať k nejakým obrovským víziám, ktoré ho veľmi ľahko potopia. To možno platí aj pre tieto úvery.

[DOMOV](#)[O MNE](#)[PODCASTY](#)[BLOGY](#)[KONTAKT](#)

chcem Ti aj popriat veľa dobrého v Tvojom podnikaní. Veľa takých situácií – neviem ako pomáhajú Tvojmu biznisu súce 😊 – ale veľa takých situácií, že budeš vedieť, že si pomohol tomu človeku, a že si tú dražbu vlastne nemusel realizovať. Želám dobrý biznis United, ale aj dobré zážitky Tvojej duši.

Ďakujem. Najbližšie prídeme duo. S Ninom.

**Dohodnuté. Peťo, díky, že si tu bol. Čau.**

Tak isto, dăkujem.

◀ [8: Lucia Gažová \(Lulus bakery\): Online marketing? Zvládnete ho aj sami!](#)

[10: Anna Hudáková \(People & Culture Strategist\): Niekoľko tipov pre podnikanie na voľnej nohe](#) ➤

## PODCASTY

- [10: Anna Hudáková \(People & Culture Strategist\): Niekoľko tipov pre podnikanie na voľnej nohe](#) 24. februára 2021
- [9: Peter Vetrák \(U9\): Právne formy podnikania a ich výhody a nevýhody](#) 10. februára 2021
- [8: Lucia Gažová \(Lulus bakery\): Online marketing? Zvládnete ho aj sami!](#) 27. januára 2021

## BLOGY

- [BLOGY](#) (16)
- [MANAŽMENT](#) (2)
- [MANUÁL NA PODNIKANIE](#) (10)
- [POMOC V KORONAKRÍZE](#) (5)

## NAJNOVŠIE ČLÁNKY



DOMOV

O MNE

PODCASTY

BLOGY

KONTAKT



Homeoffice názor (tak trochu) proti prúdu

18. augusta 2020

Ako robiť marketing, keď začíname podnikať – 2. časť

12. júla 2020

Ako robiť marketing, keď začíname podnikať – 1. časť

4. júla 2020

Copyright © 2020 Edita Angyalová - Theme by [SiteOrigin](#)