

# EVERYONE & PARTNERS

Právní kancelář družstva EveryOne

*Kompletní finanční plán*

*Právní štít a ochrana členů družstva*

Družstvo vzájemné podpory EveryOne

Duben 2026

*Verze 2.0 – pátý pilíř ekosystému EveryOne*

*Autor: v.r. Petr Every*

# Úvodní poznámka

Tento finanční plán představuje kompletní koncepci právní kanceláře EveryOne & Partners; pátého pilíře ekosystému družstva EveryOne. Po bance, zajišťovně, bankovních kartách/terminálech a Business TV je právní kancelář posledním klíčovým článkem, který zajišťuje právní čistotu, ochranu a bezpečnost celého družstevního systému.

## **Zvláštnost právní kanceláře ve srovnání s ostatními dceřinkami:**

Právní kancelář má odlišnou právní formu než ostatní dceřiné společnosti družstva. Podle zákona č. 85/1996 Sb., o advokacii, může být advokátní kancelář vlastněna pouze advokáty (§ 15 zákona). Družstvo tedy nemůže být přímým vlastníkem advokátní kanceláře v klasickém smyslu; kancelář musí mít specifickou strukturu, která tento požadavek respektuje.

## **Řešení prostřednictvím dlouhodobé exkluzivní smlouvy:**

Právní kancelář EveryOne & Partners bude formálně vlastněna několika seniorními advokáty (společníky podle advokátního zákona), kteří však uzavřou s družstvem a jeho dceřinkami dlouhodobou exkluzivní smlouvu o poskytování právních služeb. Tato smlouva bude obsahovat garance, které fakticky činí kancelář 'vázaným partnerem' družstva; právně oddělenou, ale obsahově a personálně plně integrovanou do ekosystému.

## **Klíčové vlastnosti právní kanceláře:**

- Vázaná dlouhodobou smlouvou na družstvo a jeho dceřinky
- Postupné vytlačování externí klientely ve prospěch EveryOne ekosystému
- Členové družstva mají slevy až 50 % oproti tržním cenám
- Lanaření nových advokátů přímo od právnických fakult
- Výchova vlastní generace advokátů vzdělaných v ideologii družstva
- Čtyři fáze vývoje podle růstu družstva

# 1. Základní principy právní kanceláře

## 1.1 Právní štít družstva

Stanovy družstva EveryOne (§ 1.3 ideologie) uvádějí právní služby jako jeden ze základních projektů družstva. Citace stanov:

*Právní štít a ochrana členů: Implementujeme sofistikované právní a asistenční nástroje, které chrání důstojnost, majetek a práva každého člena před nátlakem vnějšího systému.*

Právní kancelář EveryOne & Partners je praktickým naplněním tohoto principu. Neslouží jen k zajišťování smluv družstva a dceřinek, ale aktivně chrání členy družstva v jejich každodenních právních potížích.

## 1.2 Proč je právní kancelář nezbytná

Celý ekosystém EveryOne (banka, zajišťovna, karty/terminály, TV, realitní projekty) generuje obrovské množství právních vztahů a dokumentů. Bez vlastní právní kanceláře by družstvo muselo:

- Platit externí kanceláře tržní ceny (zbytečně vysoké)
- Riskovat únik citlivých informací o ekonomickém modelu
- Ztratit kontrolu nad kvalitou právních služeb
- Nedosáhnout konzistence právních řešení napříč celým ekosystémem
- Platit obrovské odměny za expert know-how bankovního a pojistného práva

**Přehled právních vztahů v ekosystému, které vyžadují stálou právní podporu:**

Subjekt	Typ právních vztahů	Objem
Družstvo EveryOne	Stanovy, členské smlouvy, vnitřní předpisy	Tisíce/rok
EveryOne Czech Republic a.s.	Korporátní právo, smlouvy s dceřinkami	Stovky/rok
EveryOne Slovakia a.s.	Slovenské korporátní právo	Stovky/rok
Banka EveryOne	Úvěrové smlouvy, compliance, AML, Basel III	Desetitisíce/rok
Zajišťovna EveryOne	Pojistné smlouvy, Solvency II, licence	Tisíce/rok
EveryOne Business TV CZ/SK	Mediální, autorské, licenční smlouvy	Tisíce/rok
Karty a terminály	GDPR, IT smlouvy, obchodnické smlouvy	Tisíce/rok
Projekty 3. vlny	Obchodní smlouvy, due diligence, investiční	Stovky/rok
Členové individuálně	Exekuce, rodinné, občanské, spotřebitelské	Desetitisíce/rok

## 1.3 Odlišnost od tradičních advokátních kanceláří

EveryOne & Partners se od běžných advokátních kanceláří odlišuje:

- **Bezpečnost a stabilita:** má garantovaný hlavní klient (družstvo a ekosystém), neřeší akvizici klientů
- **Dlouhodobá orientace:** služba členům je dlouhodobá, ne projektová
- **Nezávislost:** není tlak maximalizovat billable hours na úkor kvality
- **Vzdělávání zevnitř:** vychovává vlastní generaci advokátů od fakult
- **Specializace:** hluboká specializace ve finančním, pojistném, mediálním právu
- **Členské slevy:** členové družstva platí o 50 % méně
- **Nulové developerské marže:** funguje jako nákladová položka s minimální marží

## 1.4 Soulad se stanovami družstva

Stanovy (§ 1.3 Princip služby členům za takřka nákladové ceny) explicitně uvádějí:

*Veškeré ekonomické projekty družstva (včetně právních služeb) jsou provozovány primárně ve prospěch členů družstva za nákladové ceny s minimální a transparentní marží. Zisk z projektů družstva není cílem, ale prostředkem k rozvoji služeb pro členy.*

Právní kancelář respektuje tento princip; generuje jen minimální zisk, hlavní přínos je v úsporách nákladů družstva a dceřinek (které by jinak platily tržní ceny externím kancelářím) a v ochraně členů.

## 2. Právní forma a vlastnická struktura

### 2.1 Advokátní zákon a jeho omezení

Zákon č. 85/1996 Sb., o advokacii, ve znění pozdějších předpisů, stanovuje přísné požadavky na advokátní kanceláře:

- § 15; advokacii může vykonávat pouze advokát zapsaný v seznamu ČAK
- § 15a; společnost advokátů (s.r.o. nebo veřejná obchodní společnost); společníky mohou být pouze advokáti
- § 35; advokát musí jednat v souladu s etickými pravidly a nezávisle
- § 15a odst. 2; společník nemůže jednat jménem společnosti, pokud není advokát

Toto znamená, že družstvo nemůže být přímým vlastníkem kanceláře. Řešení je prostřednictvím dlouhodobé exkluzivní smlouvy mezi kanceláří a družstvem.

### 2.2 Struktura kanceláře EveryOne & Partners

**Právní forma: Společnost advokátů s.r.o. dle § 15a zákona 85/1996 Sb.**

**Vlastnická struktura:**

- 2-4 zakládající senior partneři (advokáti); plné společníci
- Společníci pracují exkluzivně pro EveryOne ekosystém
- Odměny společníků jsou transparentně stanoveny ve smlouvě s družstvem
- Společníci se zavazují nepřevádět podíly bez souhlasu družstva

**Smluvní vztah s družstvem:**

- Dlouhodobá exkluzivní smlouva o poskytování právních služeb (5-10 let s automatickou prolongací)
- Právní kancelář se zavazuje nepracovat pro konkurenční subjekty
- Družstvo je hlavním (později jediným) klientem
- Družstvo garantuje minimální měsíční odměnu pokrývající provoz
- Transparentnost; družstvo má přístup k hospodaření kanceláře

### 2.3 Analogie s obdobnými strukturami

Tento model není nový. Obdobně funguje právní zajištění velkých korporací a institucí:

- Velké firmy mají svá 'in-house' právní oddělení plus kooperující kanceláře na exkluzivní bázi
- Banky mívají 'dvorní advokáty' s dlouhodobou smluvní vázaností
- Státní instituce mají smlouvy s advokátními kancelářemi na dlouhodobé zastupování

Unikátní na EveryOne & Partners je, že kancelář je exkluzivně zaměřena na jeden ekonomický ekosystém; čímž vzniká hluboká specializace a porozumění celému fungování družstva a dceřinek.

### 2.4 Ochranné mechanismy družstva

Protože družstvo nemůže být přímým vlastníkem, musí být vlastnictví kanceláře chráněno jinak:

- **Smluvní ochrana:** dlouhodobá smlouva s pokutami za předčasné ukončení
- **Postupy při úmrtí/odchodu advokáta:** přednostní nabídka podílu ostatním advokátům kanceláře
- **Morální závazek:** advokáti jsou zpravidla členové družstva, sdílejí jeho ideologii
- **Výchova následovníků:** lanaření advokátů od fakult zajišťuje kontinuitu
- **Transparentnost:** každý rok audit hospodaření kanceláře pro Kontrolní komisi družstva
- **Monitoring:** právní sledování činnosti kanceláře, ochrana před konflikty zájmů

## 3. Čtyři fáze vývoje právní kanceláře

### 3.1 Přehled fází

Fáze	Počet členů	Počet osob	Zaměření
F1 - Před družstevní	0-50 000	1-5 (externí)	Stanovy, registrace, základní smlouvy
F2 - Vlastní kancelář	50-300 tis.	15 osob	Smlouvy družstva + příprava dceřinek
F3 - Plná kancelář	300 tis. - 1,5 mil.	45 osob	Banka, zajišťovna, TV + členové
F4 - Plný ekosystém	1,5 mil.+	66 osob	Všechny dceřinky + karty/terminály

### 3.2 Fáze 1 – Před družstevní (externí spolupráce)

V nejranější fázi, před dosažením 50 000 členů, družstvo nemá prostředky na vlastní právní kancelář. Spolupracuje s 2-3 externími advokátními kancelářemi na smluvní bázi.

#### Činnosti v Fázi 1:

- Založení družstva, zápis do rejstříku
- Vypracování stanov a vnitřních předpisů
- Registrace ochranných známek (EveryOne, Business TV, atd.)
- První členské smlouvy a dokumenty
- Notářská ověření
- Příprava licenčního řízení pro budoucí banku, zajišťovnu, TV

#### Náklady F1: 8-12 mil. Kč/rok

V této fázi nemá smysl mít vlastní kancelář; náklady na 15 zaměstnanců by byly neúnosné při omezeném objemu práce. Externí spolupráce je efektivnější.

### 3.3 Fáze 2 – Vlastní kancelář (15 osob)

Při dosažení 50 000 členů družstva se otevírá vlastní kancelář EveryOne & Partners. Tato fáze trvá do dosažení 300 000 členů (kdy se spouští Business TV).

#### Personál F2:

Role	Počet osob
Senior partneři (zakladatelé)	2
Advokáti	5
Koncipienti	3
Paralegálové, asistenti	3
Administrativa	2
<b>CELKEM F2</b>	<b>15 osob</b>

## Činnosti F2:

- Kompletní právní zajištění růstu družstva
- Příprava licenčních řízení (bankovní, pojišťovací, televizní licence)
- Smlouvy s prvními dceřinkami (příprava)
- Ochrana duševního vlastnictví (ochranné známky, autorská práva)
- První členská pomoc v jednoduchých záležitostech
- Smlouvy s partnery a dodavateli
- Compliance a GDPR implementace

## Lokality F2:

- **Hlavní kancelář:** Hradec Králové (sídlo družstva)
- **Druhá kancelář:** Praha (pro jednání se státními úřady)
- **Pobočka:** Bratislava (slovenská část)

**Náklady F2: cca 50 mil. Kč/rok**

## 3.4 Fáze 3 – Plná kancelář (45 osob)

Při dosažení 300 000 členů družstva jsou spuštěna první dceřiná společnost; Business TV. Právní kancelář se výrazně rozšiřuje, aby pokryla veškeré potřeby. Fáze 3 trvá do dosažení 1,5 milionu členů.

## Personál F3:

Role	Počet osob
Senior partneři	3
Partneři – specialisté (banka, pojistné, mediální)	5
Advokáti senior	8
Advokáti junior	8
Koncipienti	8
Paralegálové a asistenti	8
Administrativa, recepce	5
<b>CELKEM F3</b>	<b>45 osob</b>

## Specializace partnerů F3:

- Partner pro bankovní právo (Basel III, úvěrové smlouvy, compliance)
- Partner pro pojistné právo (Solvency II, pojistné smlouvy, zajištění)
- Partner pro mediální a autorské právo (TV, programové formáty)
- Partner pro obchodní právo (projekty 3. vlny, M&A, due diligence)
- Partner pro občanské/rodinné právo (členové individuálně)

## Lokality F3:

- **Hlavní kancelář:** Hradec Králové
- **Regionální kanceláře:** Praha, Brno, Ostrava
- **Slovenské kanceláře:** Bratislava, Košice
- Celkem 6 lokací

**Náklady F3: cca 140 mil. Kč/rok**

### 3.5 Fáze 4 – Plný ekosystém (66 osob)

Při dosažení 1,5 milionu členů a spuštění karet a terminálů je kancelář v plném provozu. Pokrývá všech pět pilířů ekosystému plus členské služby v plném rozsahu.

#### Personál F4:

Role	Počet osob
Senior partneři (managing partners)	4
Partneři – specialisté	8
Advokáti senior	12
Advokáti junior	12
Koncipienti	10
Paralegálové a asistenti	12
Administrativa, recepce	8
<b>CELKEM F4</b>	<b>66 osob</b>

#### Nová specializace ve Fázi 4:

- IT a platební právo (karty, terminály, SWIFT, GDPR)
- Mezinárodní právo (expanze do V4 a EU)
- Korporátní transakce (M&A, fúze)
- Exekuční a insolvenční právo (pro členy)

#### Lokality F4:

- Hlavní kancelář + 5 regionálních + expanze do okresních měst (dle potřeby)
- Rozšíření na Slovensko – 2 plné pobočky
- Postupná expanze dle krajských poboček banky

**Náklady F4: cca 222 mil. Kč/rok**

## 4. Lanaření právníků od fakult

### 4.1 Strategie výchovy vlastní generace advokátů

Klíčovým rysem EveryOne & Partners je systematické lanaření mladých právníků přímo od právnických fakult. Tato strategie má několik zásadních výhod:

- Výchova advokátů od začátku vzdělaných v ideologii družstva
- Dlouhodobá loajalita; jsou "naší" lidé od začátku kariéry
- Nižší mzdové požadavky v počátku kariéry
- Postupné budování silné a propojené interní komunity
- Vlastní kontinuita; mladí se stanou seniory za 10-15 let

### 4.2 Program pro studenty

EveryOne & Partners vytvoří atraktivní nabídku pro studenty právnických fakult Univerzity Karlovy, Masarykovy univerzity, Univerzity Palackého, Západočeské univerzity a Univerzity Komenského:

#### **Základní nabídka pro studenty:**

- Placené stáže od 3. ročníku (20 000 Kč/měsíc)
- Mentoring od senior partnerů
- Možnost absolvování koncipientké praxe v kanceláři
- Garance práce po dokončení studia
- Podpora při složení advokátských zkoušek
- Členství v družstvu s plnými výhodami

#### **Rozšířená nabídka pro talenty:**

- Stipendia 5 000-10 000 Kč/měsíc
- Placený doktorát v oblasti specializace kanceláře
- Účast na mezinárodních konferencích
- Možnost studijních pobytů v zahraničí
- Rychlá kariérní cesta (junior → senior advokát → partner za 8-12 let)

### 4.3 Systém vzdělávání vlastních advokátů

Každý advokát EveryOne & Partners prochází specifickým vzděláváním v oblasti:

- Družstevní právo (hluboké porozumění stanovám EveryOne)
- Bankovní a pojistné právo (Basel III, Solvency II)
- IT a platební právo (PSD2, GDPR, e-commerce)
- Mediální a autorské právo
- Ideologie společenského kontraktu
- Komunikace s členy družstva
- Etika advokátní praxe v družstevním kontextu

## 4.4 Plán náboru podle fází

Fáze	Nábor ročně
F2 (15 osob)	2-3 koncipienti ročně
F3 (45 osob)	5-8 koncipientů ročně
F4 (66 osob)	8-12 koncipientů/mladých advokátů ročně
F4+ (expanze)	15+ ročně

*Tento systematický přístup zajišťuje, že kancelář má vždy dostatek kvalifikovaných mladých právníků, kteří rozumí specifikům EveryOne ekosystému od začátku kariéry. Oproti lanaření hotových seniorních advokátů z konkurenčních kanceláří je to dlouhodobě efektivnější; investice se vrátí a vytvoří věrný tým.*

## 5. Služby pro členy družstva

### 5.1 Slevy až 50 % pro členy družstva

Jedním z nejvýznamnějších benefitů členství v družstvu EveryOne je přístup k právním službám za výrazně nižší ceny, než jsou ceny na volném trhu. Slevy pro členy dosahují až 50 % oproti standardním tarifům.

#### Důležité upřesnění pojmu “až 50 %“:

Slevy jsou strukturovány podle složitosti případu a typu služby. Průměrná sleva pro členy je cca 30-40 %, ale v některých typech služeb (rutinní smlouvy, konzultace) může dosáhnout až 50 %. V komplexních sporech a soudních řízeních je sleva nižší, protože jde o časově náročnou práci.

### 5.2 Srovnání cen

Služba	Tržní cena	Cena pro členy
Právní konzultace (1 hod)	2 500-5 000 Kč	1 250-2 500 Kč
Vypracování kupní smlouvy	5 000-15 000 Kč	2 500-7 500 Kč
Vypracování manželské smlouvy	8 000-20 000 Kč	4 000-10 000 Kč
Zastoupení v exekučním řízení	15 000-40 000 Kč	7 500-20 000 Kč
Rozvod (nesporný)	20 000-50 000 Kč	12 000-30 000 Kč
Dědické řízení	15 000-60 000 Kč	8 000-35 000 Kč
Insolvence (oddlužení)	30 000-80 000 Kč	18 000-50 000 Kč
Pracovněprávní spor	25 000-100 000 Kč	15 000-60 000 Kč

*Poznámka: Ceny jsou orientační a mohou se lišit podle složitosti konkrétního případu. Členové družstva mají navíc právo na bezplatnou úvodní konzultaci (30 minut), během které jim advokát pomůže posoudit, zda má jejich případ smysl a jak postupovat.*

### 5.3 Specifické služby pro členy

#### Ochrana před exekucemi:

- Bezplatná konzultace ohledně exekucí
- Pomoc s konsolidačními úvěry (ve spolupráci s bankou EveryOne)
- Zastoupení v insolvenčním řízení se slevou
- Prevence a poradenství ohledně nezákonných vymáhání

#### Rodinné a občanské právo:

- Rozvody, péče o děti, výživné
- Dědická řízení
- Manželské smlouvy a předmanželské smlouvy
- Kupní a darovací smlouvy
- Nájemní smlouvy a řešení sporů s nájemníky/pronajímateli

#### Spotřebitelské právo:

- Reklamace a vrácení zboží
- Podvody a neférové obchodní praktiky
- Spory s poskytovateli služeb (energie, telefon, banky)
- Zastoupení v občanskoprávních sporech

**Pracovní právo:**

- Výpovědi a ukončení pracovního poměru
- Nezaplacené mzdy a odstupné
- Diskriminace a šikana na pracovišti
- Kolektivní pracovní spory

**Podnikatelské právo (pro členské podnikatele):**

- Zakládání firem a obchodních společností
- Smlouvy s partnery a zákazníky
- Daňové poradenství (ve spolupráci s účetními partnery)
- Projekty 3. vlny; financování a due diligence

## 5.4 Kolektivní žaloby a systémová ochrana

Významnou přidanou hodnotou je schopnost EveryOne & Partners vést kolektivní žaloby jménem skupin členů. To je ekonomicky efektivní a pro jednotlivce individuálně nedostupné:

- Kolektivní spory s bankami (nevyhovující smluvní podmínky)
- Kolektivní spory s pojišťovnami (odmítnutí pojistného plnění)
- Kolektivní spory s developery (vady nemovitostí)
- Žaloby proti neférovým obchodníkům
- Žaloby proti státu ve věcech porušení práv

**Financování kolektivních žalob:**

Kolektivní žaloby jsou financovány z rezerv právní kanceláře a garančního fondu zajišťovny. Úspěšné žaloby se z části vracejí do tohoto fondu. To umožňuje vést i velmi drahé dlouhodobé spory, které by jednotlivý člen nemohl financovat.

## 6. Roční náklady a finanční model

### 6.1 Srovnání nákladů napříč fázemi

Kategorie	Fáze 3 (45 osob)	Fáze 4 (66 osob)
Mzdy partnerů	30 mil. Kč	51 mil. Kč
Mzdy advokátů (senior + junior)	32 mil. Kč	49 mil. Kč
Mzdy koncipientů	9 mil. Kč	12 mil. Kč
Mzdy paralegálů a asistentů	7 mil. Kč	11 mil. Kč
Mzdy administrativy	3 mil. Kč	5 mil. Kč
<b>MZDY CELKEM</b>	<b>82 mil. Kč</b>	<b>132 mil. Kč</b>
Nájem kanceláří	18 mil. Kč	30 mil. Kč
IT, software, právní databáze	8 mil. Kč	12 mil. Kč
Pojištění profesní odpovědnosti	6 mil. Kč	10 mil. Kč
Příspěvky ČAK, SAK	3 mil. Kč	5 mil. Kč
Cestovné, školení, konference	3 mil. Kč	5 mil. Kč
Literatura, publikace	1,5 mil. Kč	2 mil. Kč
Marketing, PR	5 mil. Kč	6 mil. Kč
Externí specialisté	10 mil. Kč	15 mil. Kč
Ostatní	4 mil. Kč	5 mil. Kč
<b>OSTATNÍ NÁKLADY CELKEM</b>	<b>58,5 mil. Kč</b>	<b>90 mil. Kč</b>
<b>CELKEM ROČNÍ NÁKLADY</b>	<b>140 mil. Kč</b>	<b>222 mil. Kč</b>

### 6.2 Struktura odměňování

Odměňování v kanceláři odráží specifickou pozici v ekosystému EveryOne:

- **Senior partner:** 300 000-350 000 Kč/měsíc (hrubá)
- **Partner specialista:** 200 000-220 000 Kč/měsíc
- **Advokát senior:** 150 000-160 000 Kč/měsíc
- **Advokát junior:** 100 000-110 000 Kč/měsíc
- **Koncipient:** 70 000-80 000 Kč/měsíc
- **Paralegál:** 55 000-60 000 Kč/měsíc

*Tyto odměny jsou konkurenceschopné s tržními sazbami prvních pražských kanceláří. Cílem je přitáhnout kvalitní talent a udržet ho. Navíc všichni zaměstnanci jsou členy družstva a pobírají dividendy.*

..

## 6.3 Zdroje příjmů

Právní kancelář generuje příjmy z několika zdrojů:

Zdroj příjmů (F4)	Roční částka
Paušál z družstva (nákladové krytí)	150 mil. Kč
Banka EveryOne (úvěrové smlouvy, compliance, AML)	150 mil. Kč
Zajišťovna (pojistné smlouvy, regulační)	80 mil. Kč
TV a karty/terminály (autorské, IT právo)	60 mil. Kč
Členové individuálně (se slevou až 50%)	80 mil. Kč
Projekty 3. vlny (due diligence, smlouvy)	70 mil. Kč
Externí klienti (vybraně, postupně vytlačováni)	40 mil. Kč
<b>CELKEM PŘÍJMY F4</b>	<b>480 mil. Kč</b>

*Důležité: Paušál z družstva (150 mil. Kč) je kalkulován tak, aby pokryl fixní náklady kanceláře. Tím je zajištěna její stabilita bez závislosti na aktuální vytíženosti. Družstvo má zájem na tom, aby kancelář byla finančně stabilní a nebyla nucena přijímat externí klienty, kteří by mohli odčerpávat kapacity potřebné pro ekosystém.*

## 6.4 Čistý zisk kanceláře (Fáze 4)

Ukazatel	Hodnota
Příjmy	480 mil. Kč
Náklady	222 mil. Kč
<b>ZISK před zdaněním</b>	<b>258 mil. Kč</b>
Daň z příjmu právnických osob (21 %)	54 mil. Kč
<b>ČISTÝ ZISK F4</b>	<b>204 mil. Kč</b>

*Zisk kanceláře se zdá relativně nízký vzhledem k objemu práce. To je záměrné – podle principu 'nákladových cen' stanov (§ 1.3) je cílem minimalizovat marži a maximalizovat služby pro členy. Kancelář není primárně výdělečným subjektem, ale nákladovým centrem s minimální ziskovostí.*

## 6.5 Rozdělení zisku podle § 4.11 stanov

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	204 mil. Kč
80 % zůstává v kanceláři (rezervy, rozvoj)	163 mil. Kč
20 % odeslání do družstva	41 mil. Kč
— 10 % rezervní fond družstva	4,1 mil. Kč
— 90 % dividendy členům	36,6 mil. Kč

**Dividenda z právní kanceláře (Fáze 4, 2,7 mil. členů):**

Výpočet	Hodnota
Dividendy členům	36,6 mil. Kč
Počet členů	2 700 000
<b>Dividenda na člena</b>	<b>14 Kč / rok</b>

*Dividenda 14 Kč/rok je záměrně nízká. Smyslem právní kanceláře není generovat dividendy, ale poskytovat úspory členům (slevy 50 %) a chránit celý ekosystém. Skutečná hodnota pro členy není v dividendách, ale v přístupu k levným právním službám a kolektivním žalobám.*

## 7. Přehled smluv v ekosystému

### 7.1 Proč tolik smluv

I když jsou všechny dceřinky 100% vlastněné družstvem (přes EveryOne Czech Republic a.s.), každý vztah mezi subjekty vyžaduje formální písemnou smlouvu. Důvody:

- **Právní čistota;** i interní vztahy musí být řádně smluvně ošetřeny
- **Daňová konformita;** transferové ceny mezi propojenými osobami
- **Účetní oddělitelnost;** každý subjekt má samostatné účetnictví
- **Compliance;** regulátoři (ČNB) vyžadují transparentní vztahy
- **Krizový management;** v případě potíží jasné role a odpovědnosti

### 7.2 Typy smluv v ekosystému

#### Korporátní smlouvy (EveryOne Czech Republic a.s.):

- Smlouvy o výkonu funkce (představenstvo, dozorčí rada)
- Manažerské smlouvy pro vedení dceřinek
- Smlouvy o nastavení kapitálových fondů
- Smlouvy o poskytnutí podnikatelského úvěru dceřinkám
- Smlouvy o společném využívání infrastruktury

#### Smlouvy mezi dceřinkami:

- Banka ↔ Zajišťovna: smlouva o pojištění úvěrů (dvouvrstvé)
- Banka ↔ Karty: smlouva o platebním zpracování
- TV ↔ Banka: smlouva o reklamním prostoru a financování
- TV ↔ Projekty 3. vlny: smlouvy o vysílacím čase
- Zajišťovna ↔ TV: pojistné smlouvy pro vybavení
- Karty/terminály ↔ obchodníci: smlouvy o přijímání karet

#### Smlouvy s členy:

- Členská přihláška a dohoda o členství
- Bankovní smlouvy (účet, karta, úvěr, hypotéka)
- Pojistné smlouvy
- Pracovní smlouvy a dohody
- Smlouvy o právních službách
- Souhlasy s GDPR a zpracováním osobních údajů

#### Smlouvy s třetími stranami ale i členy:

- Dodavatelské smlouvy (IT, SaaS, hardware)
- Nájemní smlouvy (kanceláře, studia, pobočky)
- Licenční smlouvy (software, vysílací práva)
- Smlouvy o smlouvách budoucích
- Distribuční smlouvy (multiplex, satelit, kabel)
- Smlouvy s obchodními partnery (banky ve Fázi 2-3)

#### Formuláře a dokumenty:

- Osvědčení o členství
- Prohlášení o zpracování osobních údajů
- Formuláře pro exekuční řízení
- Formuláře pro insolvenční řízení

- Due diligence dokumenty pro projekty 3. vlny
- Compliance dokumenty pro ČNB (banka, zajišťovna)
- Audit report templates
- Výroční zprávy a účetní závěrky

### 7.3 Objem smluvní práce

Typ činnosti	Fáze 3	Fáze 4
Nové úvěrové smlouvy (banka)	10 000/měs	25 000/měs
Pojistné smlouvy	5 000/měs	15 000/měs
Obchodnické smlouvy (karty)	-	3 000/měs
Členské právní služby	500/měs	2 000/měs
Kolektivní žaloby (aktivní)	5-10	15-25
Compliance dokumentace	průběžně	průběžně

*Velká část smluvní práce je automatizovaná; standardní úvěrové a pojistné smlouvy používají přednastavené šablony, které vytvořila kancelář. Advokáti se soustředí na specializované případy a kontroly. Bez této automatizace by kancelář musela mít násobně více lidí.*

## 8. Provázanost s dalšími subjekty ekosystému

### 8.1 Společné infrastrukturní využití

Právní kancelář, i když je samostatným právním subjektem, sdílí s ostatními subjekty ekosystému infrastrukturu:

- Společné sídlo s bankou a zajišťovnou (Hradec Králové)
- Sdílené IT systémy pro správu dokumentů
- Společná HR a administrativa
- Sdílené právní databáze a knihovna
- Společná kybernetická bezpečnost (SOC, SIEM)

**Úspory ze sdílení:**

- **Nájem:** -40 % oproti samostatným prostorům
- **IT:** -30 % oproti vlastním systémům
- **Administrativa:** -50 % oproti vlastnímu týmu
- **Celková úspora:** cca 30-40 mil. Kč ročně

### 8.2 Příklad fungování; úvěrová smlouva

Pro ilustraci, jak právní kancelář spolupracuje s ostatními subjekty, si představme proces uzavření hypoteční smlouvy:

**1. Klient žádá o hypotéku v bance:**

- Bankéř prověří základní bonitu
- Software banky použije předpřipravený šablonu úvěrové smlouvy od právní kanceláře
- Standardní hypotéka do 3 mil. Kč: generována automaticky
- Hypotéka nad 3 mil. Kč: kontrola právníkem, nebo bankéřem a právník je dispozici ke konzultaci

**2. Současně se aktivuje pojištění u zajišťovny:**

- Zajišťovna používá pojistné smlouvy od právní kanceláře
- Automatické připojení dvouvrstvého pojištění (smlouvy vypracované právníky)

**3. V případě problému:**

- **Klient v exekuci:** právní kancelář pomáhá (se slevou 50%)
- **Klient v insolvenční:** právní kancelář zastupuje
- **Spor o pojistné plnění:** právní kancelář řeší

**4. Kolektivní aktivity:**

- Právní kancelář sleduje trendy ve sporech
- Při opakovaných problémech vytváří kolektivní žalobu
- Financování z rezerv banky + zajišťovny

*Tento integrovaný přístup je unikátní. Ve standardním finančním sektoru by klient musel řešit problém s externím advokátem za tržní ceny. V EveryOne je vše pod jednou střechou; od úvěru přes pojištění až po právní ochranu; a členové získávají výhodnější podmínky.*

## 8.3 Informační bezpečnost a mlčenlivost

Přes všechnu integraci je striktně dodržována:

- Advokátní mlčenlivost (§ 21 zákona 85/1996 Sb.)
- Oddělení spisů mezi členy (jeden advokát neřeší spor s druhým členem, pokud je konflikt zájmů)
- Oddělené datové systémy pro citlivé informace
- Chinese walls mezi různými typy klientů
- Compliance officer dohlíží na dodržování etických pravidel

## 9. Rizika a mitigace

### 9.1 Personální rizika

Riziko	Mitigace
Odchod senior partnera	Smluvní vázanost + přednostní nabídka podílu + lanaření nástupců
Nábor nedostatku mladých	Spolupráce s fakultami od počátku
Přetížení kanceláře	Postupné škálování + automatizace
Konflikt zájmů mezi členy	Chinese walls + compliance officer
Výpadek klíčového specialisty	Zastupitelnost + dokumentace

### 9.2 Regulační rizika

Riziko	Mitigace
Změny advokátního zákona	Sledování legislativy + politické kontakty
Spor s ČAK o strukturu	Transparentní komunikace + preemptivní úprava
Změny daňové legislativy	Daňoví poradci + flexibilní struktura
GDPR porušení	Compliance officer + pravidelné audity

### 9.3 Ekonomická rizika

Riziko	Mitigace
Ztráta klientely družstva	Dlouhodobá smlouva (5-10 let) + exkluzivita
Inflace mzdových nákladů	Dividendy členů v družstvu = dodatečný příjem
Vysoké pojištění odpovědnosti	Kolektivní vyjednávání s pojistiteli
Nízká ziskovost	Záměrné – princip nákladových cen

### 9.4 Strategická rizika

Riziko	Mitigace
Odkloněné zájmy od družstva	Etický kodex + sdílená ideologie
Pokus o privatizaci	Klauzule věčnosti ve smlouvě s družstvem
Napadení státem	Ústavní ochrana společenského kontraktu
Konkurence externích kancelářů	Exkluzivita + hluboká specializace

## 10. Soulad se stanovami družstva

### 10.1 § 1.3 Ideologie – Princip právního štítu

Stanovy uvádějí právní služby jako jeden z pilířů družstva. Právní kancelář EveryOne & Partners je praktickým naplněním tohoto principu.

### 10.2 § 1.3 Princip služby za nákladové ceny

Stanovy explicitně uvádějí, že právní služby jsou provozovány za nákladové ceny s minimální marží. Slevy pro členy 50 % odráží tento princip; cena pro členy je v podstatě jen pokrytí nákladů, bez zisku.

### 10.3 § 2.3 Projekty družstva

Stanovy v § 2.3 odstavci (3) uvádějí 'Právní a jiné služby (EveryOne & Partners) na základě smluvních externích subjektů'. Právní kancelář tedy je přímo předvídána stanovami.

### 10.4 § 4.10 Přístupy k projektům

Právní kancelář je přístupná všem členům družstva bez ohledu na vlnu vstupu. Všichni členové mají právo na slevy a přístup k členským službám. Pro dětské členy platí specifické pravidlo – v právních záležitostech dítěte jedná zákonný zástupce.

### 10.5 § 4.11 Rozdělení zisku

I přes nízký zisk kanceláře se uplatňuje standardní rozdělení podle § 4.11:

- 20 % čistého zisku po zdanění odesílá kancelář družstvu
- 10 % z toho do rezervního fondu
- 90 % rovnoměrně mezi všechny členy
- 80 % zůstává v kanceláři pro rezervy a rozvoj

### 10.6 § 1.7 odst. (7) – Ochrana ideologie

Stanovy chrání ideologii družstva klauzulemi věčnosti. Právní kancelář je smluvně vázána na tyto principy; smlouva s družstvem obsahuje závazek k dodržování ideologie. Jakékoliv pokusy o transformaci kanceláře (prodej, fúze, změna orientace) jsou smluvně znemožněny.

# 11. Dlouhodobá vize právní kanceláře

## 11.1 Horizont 5 let

- Stabilizovaná kancelář 45-66 osob
- Plné pokrytí potřeb ekosystému
- Několik úspěšných kolektivních žalob
- Etablovaná pozice v českém a slovenském právním prostředí
- První generace advokátů vychovaných "od fakulty"

## 11.2 Horizont 10 let

- Rozšíření na 100+ osob
- Plná specializace ve všech oblastech ekosystému
- Akademická spolupráce s fakultami (postgraduální programy)
- Vlastní publikace a komentáře zákonů
- Ovlivňování legislativy v oblasti družstevnictví

## 11.3 Horizont 15+ let

- Expanze do V4 zemí (Polsko, Maďarsko)
- Mezinárodní zastoupení ve věcech EU legislativy
- Vlastní think-tank pro právo družstevnictví
- Vliv na ústavní právo přes principy společenského kontraktu

## 11.4 Vliv na české a slovenské právní prostředí

- Precedenční rozhodnutí v kolektivních žalobách
- Inovace v družstevním právu
- Ochrana zranitelných skupin (exekuce, předlužení)
- Systémová změna přístupu k právním službám
- Demokratizace přístupu k právu

## 12. Závěr

EveryOne & Partners je pátý a poslední pilíř ekosystému družstva EveryOne. Na rozdíl od ostatních dceřinek je to nákladová položka s minimální ziskovostí; ale její strategická hodnota je obrovská.

### Klíčové parametry právní kanceláře:

- **Právní forma:** Společnost advokátů s.r.o. dle § 15a zákona 85/1996 Sb.
- Vázaná dlouhodobou exkluzivní smlouvou s družstvem
- **Čtyři fáze vývoje:** 3 (externí) → 15 → 45 → 66 osob
- **Roční náklady ve Fázi 4:** 222 mil. Kč
- **Roční příjmy ve Fázi 4:** 480 mil. Kč
- **Čistý zisk:** 204 mil. Kč (dividenda 14 Kč/člen)

### Hodnota pro členy družstva:

- Slevy až 50 % na právní služby
- Ochrana před exekucemi a předlužením
- Kolektivní žaloby proti nespravedlnostem
- Úspora individuálních nákladů odhadnutá na 10 000-50 000 Kč ročně na člena

### Hodnota pro ekosystém:

- Právní čistota všech subjektů
- Compliance se státními regulátory
- Ochrana know-how družstva
- Úspora externích právních nákladů odhadnutá na 200+ mil. Kč ročně
- Systémová ochrana proti vnějšímu tlaku

### Strategický význam:

- Výchova vlastní generace advokátů vzdělaných v ideologii družstva
- Dlouhodobá loajalita a kontinuita
- Ovlivňování legislativy ve prospěch družstevnictví
- Ochrana společenského kontraktu přes právní mechanismy

**EveryOne & Partners dokončuje ekosystém EveryOne a poskytuje mu “právní brnění“, které je nezbytné pro jeho dlouhodobou udržitelnost. Právě díky ní může ekosystém fungovat v komplikovaném prostředí finančního a mediálního trhu, chránit své členy a systémově transformovat český a slovenský právní prostor směrem k větší férovosti a přístupnosti spravedlnosti pro všechny.**

— Konec dokumentu —