
Venture Capital Deals Report

Česká republika

2025 ANNUAL



Ambit

Připraveno advokátní kanceláří Ambit

www.ambit.law

Obsah

Obsah	2
Úvod	3
Přehled českého VC trhu	4
Rozhovor: JSK Investment – Simona Kijonková & Petra Cihlářová	5
Přehled seed a pre-seed transakcí	7
Deal Terms – Equity financování	10
Deal Terms – Tabulka	14
VC tým Ambit	15
O advokátní kanceláři Ambit	16

Úvod

Českému venture kapitálovému trhu se dařilo i v roce 2025, přestože globální ekonomické prostředí čelilo řadě výzev. Po turbulentních letech 2023 a 2024, kdy se investoři stali opatrnějšími, jsme v roce 2025 zaznamenali obnovený zájem o český technologický ekosystém a větší apetit českých fondů investujících nejenom v tuzemsku, ale v čím dál větší míře také v zahraničí.

Pro společnost Ambit (dříve Mavericks) byl rok 2025 výjimečně náročný a úspěšný zároveň. Uzavřeli jsme rekordní počet M&A transakcí, významně rozšířili náš tým odborníků a prohloubili specializaci v klíčových oblastech nejen technologického práva. Z původně úzce specializované kanceláře zaměřené na M&A v oblasti technologií a na podporu rychle rostoucích společností jsme se za poslední roky vyvinuli v komplexního právního partnera pro ambiciózní společnosti, investiční fondy, fondy fondů a banky. Tento růst byl završen strategickým rebrandingem z Mavericks na Ambit, který nabyl účinnosti k 1. lednu 2026 a který odráží naši dosavadní evoluci.

Již pátým rokem přinášíme kvalifikovaný přehled investic do českých startupů a investic českých VC fondů v zahraničí, s hlavním zaměřením na pre-seed a seed investiční kola. Naše kancelář Ambit v roce 2025 poskytla právní poradenství ve více než 40 VC transakcích, a potvrdila tak své unikátní postavení #1 právního poradce pro VC transakce v celém regionu CEE (Pitchbook). Cílem předkládaného reportu je sdílet se startupy a investory anonymizovaná data, která jsme díky našemu zapojení do velkého počtu transakcí v minulosti získali, a přispívat tak ke standardizaci a zlepšování místního ekosystému do budoucna.

Tomáš Ditrych
Managing Partner
Ambit

Máte dotazy?
Potřebujete více dat?
Kontaktujte nás:
tomas.ditrych@ambit.law



Ambit

IFLR1000

Notable Service Provider
M&A (2023, 2024, 2025)
Banking & Finance (2024, 2025)



Recommended Law Firm
M&A (2025)
Capital Markets (2025)
IT Law (2023, 2024, 2025)



Firm To Watch
Commercial, Corporate and M&A
(2024, 2025)

PitchBook
a Morningstar company

Most Active Law Firm
VC Deals in CEE
(2023, 2024, 2025)

Přehled českého VC trhu

Rok 2025 přinesl do českého venture kapitálového ekosystému novou dynamiku. Přestože globální trh zažíval období konsolidace a investoři se stali selektivnějšími, český trh i nadále přitahoval jak lokální, tak zahraniční kapitál.

Podle našich odhadů založených na veřejně dostupných datech bylo v České republice v roce 2025 realizováno přibližně 100 venture kapitálových investic. Největší transakce roku 2025 potvrdily, že český trh dosáhl potřebné zralosti pro podporu unicornů a velkých technologických společností. Mezi nejvýznamnější transakce patřily investice do Mews, Exaforce a Flowpay.¹ Současně došlo v roce 2025 k několika exitům českých zakladatelů, mimo jiné Vocalls, ROI Hunter, Roger nebo Macaly.²

Tato aktivita byla podpořena úspěšným fundraisingem navazujících fondů již úspěšných GP manažerů v předchozích letech, jako je Credo Ventures (Credo IV, 75 mil. EUR), Kaya (Kaya V, 70 mil. EUR), J&T Ventures, Reflex Capital a dalších. Na trhu se také objevilo několik nových hráčů, mimo jiné JSK Investment, se kterým Vám v tomto reportu přinášíme detailní rozhovor, United Founders navazující na první fond Czech Founders, Flying Founders vedený Zdenkem Zvadou nebo fond Spinoffy zaměřený na financování vědeckých projektů ve fázi proof of concept. Za zmínku stojí také stále rostoucí význam growth equity a venture debt, na které se v našem regionu zaměřuje především Orbit Capital, a spuštění nové investiční platformy Aspire 11, kterou založil zkušený investor Pavel Mucha spolu se skupinou Partners s ambicí propojit domácí penzijní kapitál s privátními trhy.³



1) CzechCrunch (redakce), Startupové Česko v roce 2025: Data a trendy, CzechCrunch, 2025, <https://cc.cz/startupovecesko/>.

2) Iva Břejlová, "Czech Startups Attracted CZK 13.49 Billion in Investments in 2025 according to ROLU.cz," Startup Kitchen, 6. ledna 2026, <https://startupkitchen.community/czech-startups-attracted-czk-13-49-billion-in-investments-in-2025/>.

3) "Revolut dostupný i českým investorům. Aspire11 otevírá cestu k privátním trhům," Forbes CZ, 15. prosince 2025, <https://forbes.cz/revolut-dostupny-i-ceskym-investorum-aspire11-otevira-cestu-k-privatnim-trhum/>.

Rozhovor: JSK Investment

Pro letošní report jsme oslovili Simonu Kijonkovou (zakladatelka a Managing Partnerka) a Petru Cihlářovou (Investment Manager) z JSK Investment – jednoho z nejaktivnějších nových hráčů na českém VC trhu.



Simona Kijonková
Zakladatelka a Managing Partnerka
JSK Investment



Petra Cihlářová
Investment Manager
JSK Investment

Co vás motivovalo k založení JSK Investment a jaká je vaše investiční strategie?

Motivací k založení JSK Investment byla kombinace osobní zkušenosti z budování firmy a chuť vracet know-how i kapitál zpátky do ekosystému. Po letech v byznysu jsem cítila, že chci pracovat s projekty, které mají smysluplný dopad, a zároveň být investor, který je founderům skutečným aktivním partnerem, ne jen poskytovatelem kapitálu. Naše investiční strategie stojí na lidech a dlouhodobé hodnotě. Hledáme silné foundery, kteří ladí s naší kulturou, mají ambici stavět globální firmy a umí doručovat.

Jak hodnotíte VC trh v roce 2025? Jaké trendy pozorujete?

Rok 2025 a začátek roku 2026 bych popsala jako období konsolidace a zrání českého VC trhu. Počet investic klesl, ale zároveň vzrostl medián investice. Jinými slovy, dealů je méně, ale jsou promyšlenější a s větší důvěrou v kvalitu projektů. Investoři jsou dnes výrazně selektivnější, kladou důraz na fundamenty, cash-flow, reálnou trakci a kvalitu týmu. Zároveň ale vidíme, že velká investiční kola nezmizela – silné firmy s globální ambicí na kapitál stále dosáhnou. Mezi hlavní trendy patří pokračující dominance AI, zájem o deeptech a healthtech a celkový posun od „růst za každou cenu“ k udržitelně postavenému byznysu. Trh je střízlivější než před pár lety, ale zároveň zdravější a pro kvalitní startupy s jasnou vizí a globálním potenciálem nabízí velmi solidní příležitosti.

Rozhovor: JSK Investment

Na jaké fázi a sektory se zaměřujete?

Původně jsme se soustředili hlavně na rané fáze startupů, protože nás baví být u zrodu nápadu a pomáhat formovat firmu od úplného začátku. Zároveň ale dnes potkáváme i velmi zajímavé projekty ve fázi Series A a nechceme se tomu nijak dogmaticky zavírat. Pro nás není rozhodující nálepka fáze, ale kvalita příležitosti.

Sektorově se pohybujeme v tom, co bych nazvala human & planetary help v širším slova smyslu, tedy vše, co reálně zlepšuje kvalitu života. Hodně nás zajímá healthtech, medtech, mental health a biotech, protože právě tady vidíme obrovský nevyužitý potenciál i společenský význam. Vedle toho ale máme rádi i unikátní technologické projekty, zejména ty, které chytře využívají AI.

Největší výzvy a příležitosti pro české startupy?

Současné ekonomické prostředí je náročnější, ale zároveň velmi očištné. Mezi největší výzvy stále patří regulace a legislativa – dlouhodobě například ESOPy, kde je ale vidět pozitivní posun i díky aktivitám České startupové asociace. Výzvou je také evropská regulace technologií, zejména AI Act, který by neměl brzdit inovace dřív, než vůbec vzniknou. Na druhou stranu je vidět, že se situace posouvá správným směrem. Vláda jmenovala zmocněnce pro startupy, což je důležitý signál, že podpora startupového ekosystému se začíná řešit systematicky. Česko má obrovský potenciál, disponuje skvělými talenty, má kvalitní univerzity a čím dál více ambicióznější foundery.

Jak se změnila valuace a deal terms? Vidíte rozdíly mezi ČR a zahraničím?

Očekávání investorů se výrazně zrealistčila. Valuace jsou dnes střízlivější a víc se opírají o fundamenty, data a jasné milníky, deal terms jsou strukturovanější a častěji navázané na výkon a governance. Rozdíly mezi trhy jsou znatelné. České fondy vnímám jako konzervativnější, rozhodují se opatrněji a s větším důrazem na kontrolu rizik. USA zůstávají hype trhem – je tam víc kapitálu, rychlejší rozhodování a pro některé oblasti, jako AI nebo biotech, je snazší najít angely i early kapitál. Zároveň je tam klíčové včas navázat správné kontakty.

Pro řadu startupů proto dává smysl kombinovat evropský základ a v určité fázi otevření se USA, kde může další růst výrazně zrychlit.

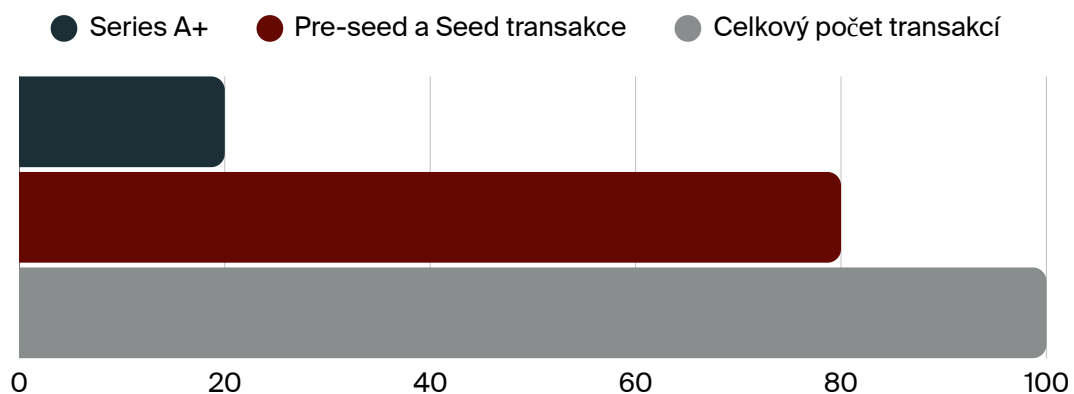
Co byste poradili founderům zvažujícím fundraising?

Founderům bych dnes poradila hlavně začít fundraising dřív, než ho nutně potřebují. Nečekat na poslední měsíce runway. Fundraising je práce na plný úvazek a skoro vždy trvá déle, než člověk plánuje. Klíčové je mít jasný plán na 18–24 měsíců: co chcete dokázat, kolik to bude stát a jaké konkrétní metriky tím posunete. Čím větší máte jasno vy, tím snáz vám uvěří investor. Druhá věc je kombinace příběhu a důkazů. Pitch není poezie, ale logický argument, jaký problém řešíte, proč právě teď, kdo je zákazník a proč si vybere vás. A vybírejte si investory stejně pečlivě, jako oni vybírají vás. Fundraising není jen o kapitálu, ale o dlouhodobém vztahu, a ten musí fungovat i ve chvíli, kdy věci nejdou úplně podle plánu.

Přehled Seed a Pre-Seed investic

Analyzovali jsme více než 40 pre-seed a seed transakcí, ve kterých advokátní kancelář Ambit v roce 2025 zastupovala buď startup, nebo jednoho či více investorů. Jedná se o investice do českých startupů a investice českých VC fondů realizovaných v ČR i v zahraničí. Porovnali jsme tato data s předchozími roky a s veřejně dostupnými informacemi o celkovém počtu VC transakcí realizovaných v České republice.

Podle veřejně dostupných zdrojů a našich interních dat bylo v České republice v roce 2025 realizováno přibližně 100 VC transakcí, z nichž bylo přibližně 80 % ve fázích pre-seed a seed.



Obtížné rozlišení Pre-Seed a Seed investic v ČR

V České republice je poměrně obtížné jednoznačně určit, zda se jedná o pre-seed nebo seed transakci. Na rozdíl od vyspělých trhů, jako jsou USA nebo Velká Británie, kde jsou hranice mezi investičními fázemi lépe definovány, v českém ekosystému dochází k výraznému překrývání obou kategorií. Příčinou je především relativně malá velikost lokálního trhu, kde stejné VC fondy investují v obou fázích, a rovněž absence ustálené terminologie mezi foundery i investory.

Pro účely tohoto reportu jsme pre-seed a seed transakce rozdělili primárně na základě výše investice a pre-money valuace.

Přehled Seed a Pre-Seed investic

Pre-Seed investice

Pre-seed transakce se typicky pohybují v rozmezí EUR 50 tisíc až EUR 500 tisíc, s pre-money valuací v rozmezí EUR 1 milion až EUR 3 miliony, přičemž valuace je velmi variabilní – zejména s ohledem na skutečnost, že řada těchto transakcí je realizována prostřednictvím konvertibilních nástrojů, které ne vždy obsahují valuační strop (cap).

V námi analyzovaných pre-seed kolech byla mediánová výše investice 260 tis. EUR a mediánová pre-money valuace 2,9 mil. EUR.

Pre-seed mediánová výše investice: 260 tis. EUR

Pre-seed medianová pre-money valuace: 2,9 mil EUR

Seed investice

Seed transakce se typicky pohybují v rozmezí EUR 500 tisíc až EUR 3 miliony, s pre-money valuací v rozmezí EUR 3 miliony až EUR 15 milionů.

V námi analyzovaných seed kolech byla mediánová výše investice 1,4 mil. EUR a mediánová pre-money valuace 14 mil. EUR.

Seed mediánová výše investice: 1,4 mil. EUR

Seed mediánová pre-money valuace: 14 mil. EUR

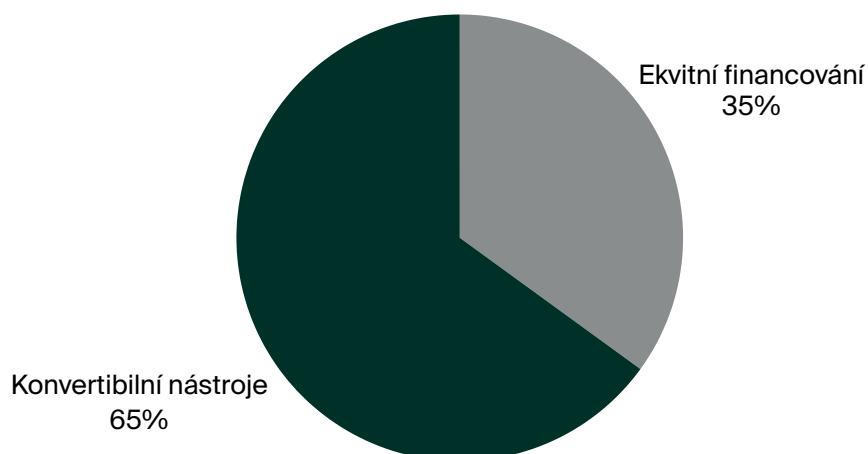
Pokud bychom všechny analyzované pre-seed a seed transakce dali do jedné skupiny bez rozlišení, pak by souhrnná data v námi analyzovaných transakcích byla následující: mediánová investice EUR 500 tisíc a mediánová pre-money valuace EUR 6,5 milionu.

Přehled Seed a Pre-Seed investic

Konvertibilní nástroje: více než 65 % transakcí

Výrazným trendem v roce 2025 je skutečnost, že více než 65 % pre-seed a seed transakcí v České republice bylo realizováno prostřednictvím konvertibilních nástrojů, zejména CLA (Convertible Loan Agreement), SAFE (Simple Agreement for Future Equity) a jejich lokálních variant. Konvertibilní nástroje umožňují investorovi poskytnout financování bez okamžitého stanovení valuace společnosti, přičemž investice se v budoucnu konvertuje na podíl zpravidla při dalším financovacím kole za předem dohodnutých podmínek, typicky s diskontem (discount) nebo valuačním stropem (valuation cap).

Popularita konvertibilních nástrojů v raných fázích odráží potřebu investorů i zakladatelů uzavírat transakce rychle a s nižšími transakčními náklady v situaci, kdy obě strany nejsou připraveny nebo ochotny dohadovat se na konkrétní valuaci. Tento trend je konzistentní s vývojem v západní Evropě a USA, kde konvertibilní nástroje jako Y Combinator SAFE dominují early-stage scéně již řadu let.



Deal Terms - Ekvitní financování

Níže poskytujeme relevantní data k nejčastěji používaným podmínkám ve VC transakcích v ČR v roce 2025. Smluvní podmínky dělíme do tří hlavních kategorií: podmínky týkající se týmu (lidé), ekonomické podmínky a kontrolní podmínky. Podmínky používané v českých VC transakcích odpovídají standardům západní Evropy a USA a svědčí o tom, že lokální trh ušel v posledních letech dlouhou cestu.

Lidé (Tým)

Founder's Vesting

Founders vesting znamená, že zakladatelé sice formálně vlastní podíly od počátku, ale ostatní zakladatelé, popř. všichni společníci včetně investorů získávají právo za určitých podmínek (typicky předčasný odchod zakladatele ze společnosti) odkoupit nevestované podíly zpět za nominální cenu.

V České republice je 3 až 4-letý reversed vesting schedule pro zakladatele tržním standardem pro early-stage investiční kola. Vesting schedule je někdy kombinován s lock-up obdobím, během kterého zakladatelé nejsou oprávněni disponovat svými podíly bez předchozího souhlasu investora.

Data z roku 2025 ukazují, že 44 % analyzovaných equity transakcí obsahuje 3-letý vesting, 25 % obsahuje 4-letý vesting a 31 % transakcí vesting vůbec neobsahuje. Absence vestingového plánu se nejčastěji vyskytuje u transakcí, kde mají foundeři silnou vyjednávací pozici nebo kde investoři vyhodnotili riziko odchodu zakladatele jako nízké.

ESOP

Akciové nebo opční plány zaměřené na motivaci klíčových zaměstnanců a dalších členů týmu společnosti se staly tržním standardem v České republice. Poměrně dynamický vývoj legislativy posledních let nově přináší celou řadu možností, jak motivační programy pro klíčové lidi v České republice nastavit, a to od virtuálních motivačních programů, přes kvalifikované zaměstnanecké opce až po klasické akciové programy.

Průměrná velikost poolu pro technologické společnosti byla v roce 2025 v námi analyzovaných transakcích 11 %. Tato hodnota signalizuje, že česká komunita chápe nutnost atraktivních pobídek pro talent v konkurenčním prostředí technologického trhu.

Ekonomické podmínky

Likvidační preference

Ustanovení obsahující pravidla pro prioritní rozdělení výnosů investorovi v předem stanovených likvidačních událostech (exitech). Zaznamenali jsme pokles v násobcích likvidačních preferencí vyžadovaných českými investory v posledních letech. Standardem je nyní 1,0x non-participating likvidační preference, v některých případech navýšená o náklady peněz podle počtu let od investice do exitu.

Data z roku 2025 potvrzují, že 88 % analyzovaných equity transakcí obsahuje 1,0x likvidační preference, 6 % transakcí obsahuje násobek vyšší než 1,0 a 6 % transakcí neobsahuje žádnou likvidační preference.

Co se týče participující vs neparticipující likvidační preference, z námi analyzovaných transakcí vyplývá, že v transakcích, které používají likvidační preference, je 93 % nastaveno jako neparticipující likvidační preference a pouze 7 % jako participující. Participující likvidační preference (tj. účast investora na zbytku výnosů po uplatnění preference) je pro zakladatele výrazně nevýhodnější, a její výskyt v pouhých 7 % případů svědčí o zralosti a founder-friendly orientaci českého trhu.

Anti-Dilution

Ustanovení chrání investora proti zředění hodnoty jeho investice v případě budoucích down-round investičních kol. Často používáno v České republice, typicky jako vážený průměr cen na široké bázi (broad-based weighted-average).

Analýza 2025 ukazuje, že 75 % equity transakcí obsahuje broad-based weighted-average anti-dilution ochranu, zatímco 25 % transakcí anti-dilution ochranu neobsahuje vůbec. Narrow-based ani full ratchet anti-dilution nebyly v analyzovaném vzorku zaznamenány.

Broad-based vzorec je pro foundery výrazně výhodnější než full ratchet (který by v down-round scénáři způsobil extenzivní zředění zakladatelů), protože zohledňuje celkový počet akcií včetně opčního poolu při přepočtu konverzní ceny.

Pro-Rata Right

Ustanovení umožňující investorovi účastnit se budoucích investičních kol, typicky až do výše podílu investora ve společnosti.

V českém ekosystému je pro-rata právo standardně zahrnuto v investičních smlouvách jako součást práv investora, přičemž rozsah a mechanismus jeho uplatnění se liší v závislosti na vyjednávací pozici stran. Pro-rata právo v čisté podobě práva zachovat si po novém investičním kole stejnou velikost podílu jako před ním, vyplývá rovněž přímo z českých právních předpisů.

Tranches

Ačkoli jsme v poslední době zaznamenali odklon od tranšovaných investic, jsou stále vidány v některých pre-seed a seed investičních kolech v České republice.

Data z roku 2025 ukazují, že 69 % analyzovaných equity transakcí bylo realizováno bez tranší a 31 % bylo strukturováno do 2 tranší. Tranšované investice jsou buďto strukturovány nepodmíněně, nebo podmíněně dosažením předem definovaných milníků (např. počet zákazníků, produktová milestone, revenue target) a investorovi poskytují způsob, jak řídit riziko u méně vyzářých společností.

Z pohledu founderů jsou tranše nevýhodné, protože zvyšují nejistotu ohledně dostupnosti kapitálu a mohou komplikovat plánování. Proto jsou dnes v souladu s globálními trendy méně časté a preferují se čisté one-shot investice.

Kontrolní podmínky

Reserved Matters

Lokální investoři typicky požadují právo veta ohledně určitých předem stanovených rozhodnutí valné hromady společnosti a/nebo statutárního orgánu (obchodní rozhodnutí).

Délka seznamu Reserved Matters závisí na zkušenostech jednotlivých investorů a jejich touze kontrolovat také (mikro-) manažerská rozhodnutí founderů.

Reporting

Měsíční reporting v kombinaci s hlubším čtvrtletním reportingem o klíčových ukazatelích výkonnosti je běžně vyžadován investory v České republice.

Tag-Along

Právo tag-along umožňující držitelům preferenčních podílů prodat své podíly stejnému kupujícímu v případě, že své podíly prodává držitel základních podílů (typicky zakladatel). Často používáno ve většině pre-seed a seed transakcí v České republice.

Drag-Along

Právo drag-along umožňující určitým akcionářům vyžadovat prodej celé společnosti se občas používá i v early-stage investičních kolech. V praxi bývá běžně vyžadován souhlas majority základních podílů (zakladatelů) a majority preferenčních podílů (investorů), s odlišným nastavením v některých specifických případech.

Podíl jednotlivých ustanovení

Detailní data o smluvních podmínkách jsou uvedena v tabulce níže:

Liquidation Preference	v % transakcí (2025)
Žádná	6%
1 x	88%
>1.0 x	6%
Participating vs Non-participating	
Non-participating	93%
Participating	7%
Anti-dilution	
Žádná	25%
Broad based WA	75%
Narrow based WA	0%
Full Ratchet	0%
Founders Vesting	
Žádný	31%
3 roky nebo méně	44%
> 3 roky	25%
Tranches	
Bez tranší	69%
2+ tranše	31%
ESOP	
Průměrná velikost poolu	11%

Tým Ambient

S patnácti právníky se zaměřením na venture kapitálové a M&A transakce v oblasti technologií má Ambient jeden z největších a nejzkušenějších týmů právních expertů v této oblasti v regionu CEE. Tým je veden Tomášem Ditrychem. Naše elitní VC praxe kombinuje desetiletí transakčních zkušeností s hlubokými technickými znalostmi v oblasti strukturování ESOP, ochrany duševního vlastnictví, IT a regulace nových technologií.



Tomáš Ditrych, Managing Partner

Tomáš Ditrych je Managing Partner a vede tým M&A a Venture Capital a s více než 300 transakcemi v oblasti Venture Capital a Private Equity na svém kontě je uznávaným poradcem předních VC fondů, fondů fondů, bank, institucionálních investorů a rychle rostoucích společností napříč různými odvětvími.

 [Tomáš Ditrych](#)

Jaroslav Menčík, Partner

Jaroslav Menčík je partnerem a vedoucím IT & Technology týmu. Ve své praxi se zaměřuje na oblast informačních technologií, softwaru a inovací. Jaroslav má více než 15 let zkušeností a podílí se na budování Ambientu jako přední advokátní kanceláře poskytující služby pro start-upy, scale-upy, investory, a etablované společnosti napříč CEE regionem.



 [Jaroslav Menčík](#)

Jaroslav Schwarz, Partner

Jaroslav Schwarz je partnerem a vedoucím týmu Finance & Restrukturalizace. Má více než 15 let zkušeností v oblasti dluhového financování, insolvenčního práva a restrukturalizací. Podílel se na transakcích v hodnotě miliard eur napříč regionem CEE a řadě zásadních insolvenčních řízení.



 [Jaroslav Schwarz](#)

IFLR1000

Notable Service Provider
M&A (2023, 2024, 2025)
Banking & Finance (2024, 2025)



Recommended Law Firm
M&A (2025)
Capital Markets (2025)
IT Law (2023, 2024, 2025)



Firm To Watch
Commercial, Corporate and M&A
(2024, 2025)

PitchBook
a Morningstar company

Most Active Law Firm
VC Deals in CEE
(2023, 2024, 2025)

O společnosti Ambit

#1 advokátní kancelář v oblasti venture kapitálu

Podporujeme technologické lídry zítřka

Ambit je technologicky orientovaná advokátní kancelář se sídlem v Praze. Jako nejaktivnější advokátní kancelář v oblasti venture kapitálu ve střední a východní Evropě ([Pitchbook](#)) realizujeme přibližně 40 VC a private equity transakcí ročně.

Od pre-seed investic přes Series A+ kola až po exity, uzavíráme novou transakci téměř každý týden. Naše dynamická praxe z nás učinila vyhledávaného právního poradce pro nejambicióznější zakladatele a přední venture kapitálové fondy v regionu.

Tento výjimečný objem transakcí nám poskytuje jedinečný vhled do tržních podmínek, valuačních trendů a nových transakčních struktur – znalosti, které využíváme k tomu, abychom našim klientům pomohli uzavírat transakce rychleji a za lepších podmínek.

V lednu 2026 jsme dokončili strategický rebranding z Mavericks na Ambit, který odráží naši evoluci z malé tech-focused praxe na větší mezinárodní operaci s ambicí být předním právním partnerem pro technologické společnosti a investory v regionu CEE.

Ocenění

Naše excelence přesahuje venture kapitál. Advokátní kancelář Ambit je uznávána v prestižních žebříčcích IFLR 1000, Legal 500 a Právnická firma roku v kategoriích M&A, Banking & Finance a IT, což nás řadí mezi přední tuzemské finanční a korporátní advokátní kanceláře. Toto uznání podtrhuje naši schopnost podporovat klienty v každé fázi jejich růstu, od early-stage investic po komplexní přeshraniční transakce a exity.

Kontakt

Ambit advokáti s.r.o.
Na Příkopě 1047/17
110 00 Praha 1, Staré Město
Česká republika

Tomáš Ditrych, Managing Partner
E: tomas.ditrych@ambit.law
W: www.ambit.law



Where Ambition Meets Execution



© 2026 Ambit Všechna práva vyhrazena.

Pro více informací o tomto VC deals reportu nebo pokud si přejete být zařazeni do e-mailového seznamu pro odběr (bez poplatku), kontaktujte prosím info@ambit.law.

Tento report je poskytován jako služba našim přátelům a klientům a je určen pouze pro informační účely. Tento report nepředstavuje právní radu a není zamýšlen k vytvoření vztahu advokát-klient.

Žádná část tohoto reportu nesmí být reprodukována v jakékoli formě nebo jakýmkoli prostředky bez výslovného písemného svolení společnosti Ambit.

www.ambit.law