

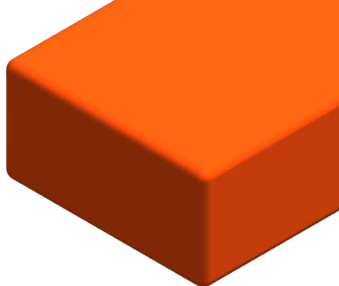
#bravenough

Zrób startup DOBRZE!



Podstawowe aspekty prawne

co.brick
venture
building



E-booka przygotowali:

B2RLaw - kancelaria prawnicza posiadająca bogate doświadczenie w prowadzeniu specjalistycznych i złożonych transakcji, sporów oraz bieżącego wsparcia prawnego. Obsługując klientów wykorzystuje wiedzę, technologię i innowacje w celu ulepszania efektywności i jakości dostarczanych usług.

Co.brick venture building - jedna z inicjatyw co.brick - gliwickiej firmy wspierającej rozwój rozwiązań w technologii cloud-native, której celem jest wsparcie innowatorów i wizjonerów w przekształcaniu ich pomysłów w dobrze prosperujące biznesy oraz tworzenie solidnych fundamentów dla rozwoju Śląskiego ekosystemu startupowego.

**co.brick
venture
building**

B2RLAW[®]
JANKOWSKI STROIŃSKI ZIĘBA



Kuba Nagórski,
co.brick venture building

Tworzenie własnego startupu to gigantyczne wyzwanie dla foundera, niezależnie od tego, czy dopiero zaczyna przygodę z biznesem, czy ma już na swoim koncie pierwsze sukcesy.

Pomysłodawca często musi mierzyć się z tematami, z którymi wcześniej nie miał styczności, a co za tym idzie brakuje mu zarówno wiedzy, jak i doświadczenia. W takich sytuacjach wsparcie merytoryczne często okazuje się nieocenione i decyduje o tym, czy młodej firmie uda się rozwinąć skrzydła, czy zniknie pośród miliona innych, nigdy nie zrealizowanych, pomysłów.

W ramach co.brick zdecydowaliśmy, że podejmiemy próbę zbudowania na Śląsku ekosystemu startupowego z prawdziwego zdarzenia. Ekosystemu, który za jakiś czas będzie mógł być modelowym przykładem dla innych podmiotów z Polski, które będą chciały rozwijać startupowe społeczności. Wraz z tą decyzją wzięliśmy na siebie pewnego rodzaju współodpowiedzialność za jakość projektów, które będą powstawały w naszym regionie. Należy pamiętać, że ekosystem to nie tylko ludzie, instytucje czy partnerstwa. To również baza wiedzy, z której członkowie ekosystemu mogą korzystać i w oparciu, o którą mogą tworzyć wartościowe przedsięwzięcia z możliwościami skalowania na cały świat.

Jednym z pierwszych kroków do tworzenia tej bazy jest niniejszy e-book, do którego współtworzenia zaprosiliśmy B2RLaw - kancelarię o uważaną za lidera rynku Venture Capital w Polsce, a zarazem naszego partnera, który od samego początku jest zaangażowany we wszystkie realizowane przez co.brick aktywności związane z rynkiem startupowym. To wraz z nią przedstawiamy Wam e-book „#bravenough. Zrób startup dobrze. Podstawowe aspekty prawne”, będący kompendium podstawowej wiedzy prawnej, którą musi posiadać każdy founder.

Zachęcam Cię do lektury i dziękuję, że jesteś z nami. I mam nadzieję, że niebawem usłyszymy lub spotkamy się ponownie.



Agnieszka Hajos - Iwańska,
B2RLaw

Trzymacie w ręku pierwszy z planowanej serii e-booków poświęconych prawnym aspektom działania startupów. Do tego e-booka wybraliśmy podstawowe zagadnienia, które są fundamentalne dla funkcjonowania startupu. Do większości z nich będziemy wracać w pogłębiony sposób w kolejnych publikacjach, dlatego już teraz zachęcamy do śledzenia działalności co.brick i B2RLaw.

„Własność intelektualna w startupie” i „Know-how i tajemnica przedsiębiorstwa — znaczenie, wartość i sposoby ochrony” to rozdziały pokazujące, co i w jaki sposób należy chronić w ramach pomysłu, na którego wdrożeniu opiera się działalność startupu. „Forma prawna dla startupu” omawia wady i zalety form, w jakich startup może funkcjonować na rynku. „Rodzaje zatrudnienia” pokazuje jak konstruować porozumienia ze współpracownikami. „Compliance” przystępnie wyjaśnia jak zapewnić startupowi zgodność działania z przepisami prawa, natomiast „Relacje z inwestorami dla początkujących” — jak przygotować się do pozyskiwania kapitału.

Teksty do e-booka przygotowali dla co.brick Venture Building prawnicy z kancelarii B2RLaw. B2RLaw jest polską kancelarią powstałą w wyniku połączenia dwóch renomowanych kancelarii prawnych: JSLegal Jankowski, Stroiński i Partnerzy oraz Zięba & Partners. Zespół B2RLaw jest uważany za lidera Venture Capital w Polsce z największym zespołem specjalistów. Według międzynarodowych rankingów doradzał przy większej liczbie transakcji VC niż jakikolwiek inny polski zespół prawniczy, jednocześnie pracując na co dzień ze startupami i scaleupami.

Spis treści

Własność intelektualna w startupie	str.6
Know-how i tajemnica przedsiębiorstwa - znaczenie, wartość i sposoby ochrony	str.12
Forma prawna dla startupu	str.17
Rodzaje zatrudnienia	str.22
Compliance	str.27
Relacje z inwestorami dla początkujących	str.32



WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA W STARTUPIE

D

Paulina Wyrostek
B2RLaw

dzisiejszy biznes w dużej mierze związany jest z rozwiązaniami technologicznymi. Jest to widoczne w każdej branży, głównie ze względu na postępującą informatyzację wszystkich sfer życia. Co za tym idzie, aktualnie największą wartość przedsiębiorstwa stanowią głównie prawa dotyczące sposobu takich rozwiązań (wartości niematerialne), a nie rzeczy materialne (jak to ma miejsce np. w dużych fabrykach). Do tej pierwszej grupy praw należy zaliczyć w szczególności własność intelektualną oraz know-how. O ochronie know-how i tajemnicy przedsiębiorstwa jest osobny artykuł w tym ebooku, tutaj natomiast zostanie poruszona kwestia własności intelektualnej.

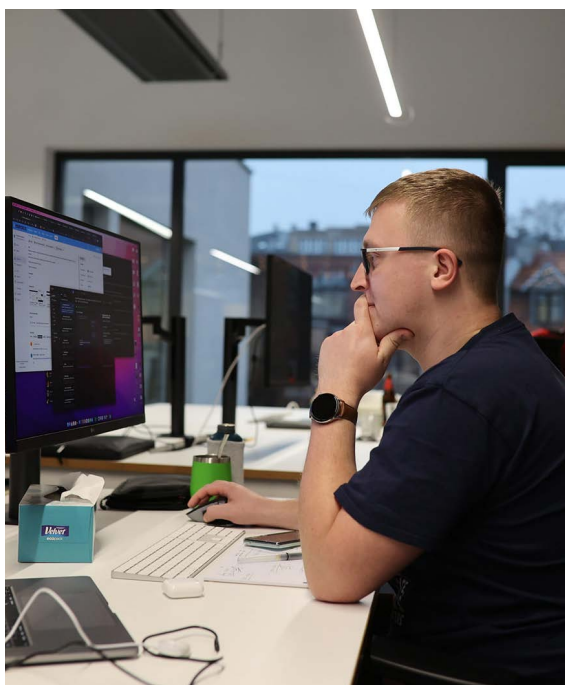
W PRZYPADKU WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ PIERWSZYM PODSTAWOWYM ZADANIEM JEST ROZ- POZNANIE, CO W DANYM BIZNESIE JĄ STANOWI.

Prawa własności intelektualnej jako takie są niematerialne, ale odnoszą się do (zazwyczaj) materialnych wytworów. Zasadniczo na własność intelektualną składają się trzy typy aktywów:

- ❖ **utwory regulowane przez ustawę o prawie autorskim i prawach pokrewnych, do których przysługują prawa autorskie majątkowe oraz prawa autorskie osobiste;**
- ❖ **wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne i topografie układów scalonych regulowane przez ustawę prawo własności przemysłowej, do których przysługują równe prawa w zależności od danego typu aktywa (w tym m.in. patenty, prawa ochronne na znaki towarowe);**
- ❖ **bazy danych regulowane przez ustawę o ochronie baz danych, do których przysługuje prawo sui generis do baz danych, czyli prawo pobierania danych i wtórnego ich wykorzystania w całości lub w istotnej części (niezależnie, bazy danych są też chronione jako utwory w zakresie praw autorskich).**

Utworami, zgodnie z definicją ustawową, są przejawy działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalone w jakiegokolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia. Oznacza to przede wszystkim, że utwór musi być twórczy, w jakiś sposób innowacyjny oraz zostać stworzony przez człowieka. Zgodnie z powyższym do utworów należą więc w szczególności takie składniki majątkowe jak dokumentacja, raport czy oprogramowanie (kod źródłowy). Utworem w rozumieniu ustawy o prawie autorskim nie są natomiast idee, koncepcje czy procedury – one będą stanowić know-how przedsiębiorstwa chronione na innej podstawie i w inny sposób.

Prawa autorskie dzielą się na majątkowe i osobiste. Prawa osobiste stanowią szczególnie rodzaj związku



autora ze swoim dziełem. Jest to zespół niemajątkowych uprawnień twórcy przysługujących mu wobec jego utworu. Z kolei prawa majątkowe to te, które pozwalają na swobodne korzystanie i rozporządzanie utworem, także na wykorzystywanie go w celach komercyjnych i zarabianiu na nim.

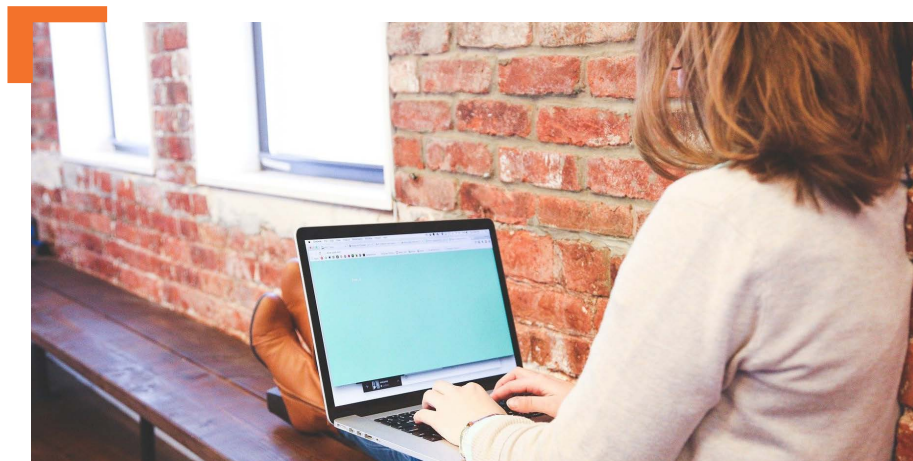
Treścią praw osobistych jest prawo twórcy do:

- 📌 **oznaczania utworu swoim nazwiskiem/pseudonimem lub udostępniania go anonimowo;**
- 📌 **nienaruszalności treści i formy utworu;**
- 📌 **decydowania o pierwszym udostępnieniu utworu;**
- 📌 **nadzoru nad sposobem korzystania z utworu.**

Natomiast prawa autorskie majątkowe uprawniają ich właściciela do swobodnego korzystania z utworu i rozporządzania nim w dowolny sposób lub formie oraz uzyskiwanie wynagrodzenia za korzystanie z tego utworu.

Prawa autorskie do utworu od momentu stworzenia utworu przysługują jego twórcy, przy czym prawa majątkowe mogą zostać sprzedane lub licencjonowane (np. twórca może je wnieść jako aport do tworzonej spółki). Z kolei prawa osobiste nie podlegają zbyciu, chociaż twórca może zobowiązać się do ich niewykonywania i upoważnić inny podmiot do ich wykonywania w jego imieniu.

Przykładowo, gdy pracownicy lub wspólnicy w startupie zajmują się wytwarzaniem innowacyjnego oprogramowania, to oprogramowanie stanowi w całości ich własność (każdy z nich posiada udziały w prawach do niego przysługujących). Na podstawie stosownych umów, które łączą takich pracowników lub wspólników ze startupem (np. w formie spółki), autorskie prawa majątkowe powinny być następnie przenoszone na startup. W takiej sytuacji startup



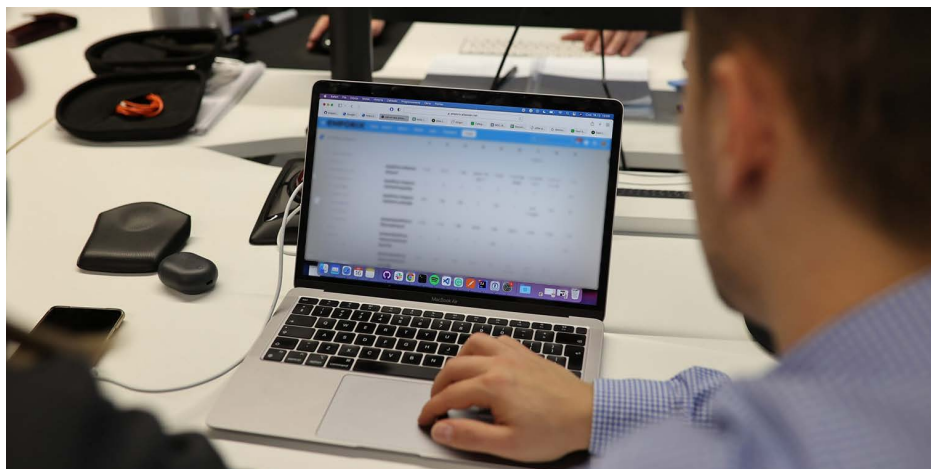
uzyskuje pełną swobodę z punktu widzenia majątkowego w oferowaniu i zarabianiu na stworzonym oprogramowaniu. Pozostaje kwestia praw osobistych, które nie mogą przysługiwać startupowi i nie mogą być przeniesione na niego przez twórców oprogramowania. Jednak wprowadzenie stosownych zapisów umownych i odpowiednich mechanizmów pozwoli na to, by autorskie prawa osobiste nie stanowiły przeszkody w skutecznym rozwijaniu takiego oprogramowania przez startup i oferowaniu go klientom.

W zakresie przedmiotów praw własności przemysłowej twórca startupu najczęściej dysponuje wynalazkiem. Przez wynalazek należy rozumieć taki wytwór materialny, który jest nowy, posiada poziom wynalazczy i nadaje się do przemysłowego stosowania. Twórcy wynalazku, którzy wspólnie posiadają prawa do niego, mogą je przenieść na startup na podstawie stosownej umowy, aby to startup mógł tym wynalazkiem w całości dysponować i wystąpić jako podmiot uprawniony o jego rejestrację w Urzędzie Patentowym. W przypadku gdy Urząd uzna, że faktycznie ma do czynienia z wynalazkiem (według wytycznych wskazanych powyżej), decyduje o przyznaniu ochrony na ten wynalazek w postaci patentu. Prawa do uzyskania patentu są przenaszalne, a uzyskane już patenty mogą być także przenoszone oraz licencjonowane.

Jednym z praw własności przemysłowej jest prawo ochronne na znak towarowy. Prawo ochronne również jest wydawane przez uprawniony urząd na wniosek zainteresowanego. Znakiem towarowym jest oznaczenie przedsiębiorstwa lub produktu mogące występować w różnej formie (jako logotyp, jako słowo, jako dźwięk), które ma zdolność odróżniania oznaczonego nim przedsiębiorstwa lub produktu od innych. Jest to część procesu budowania marki.

**JEŚLI STARTUP JUŻ NA WCZESNYM ETAPIE
ROZWOJU POSIADA CHWYTLIWY BRAND WY-
MYŚLONY PRZEZ FOUNDERA, TO WYSTĄPIENIE
OD RAZU O JEGO OCHRONĘ JEST DZIAŁANIEM
ABSOLUTNIE RACJONALNYM I POŻĄDANYM,
A TAKŻE NIE STANOWI WYSOKIEGO KOSZTU.**

Niechronione oznaczenia mogą zostać podłapane przez inne podmioty i zgłoszone do rejestracji, co spowoduje nie tylko „przejęcie” dotychczasowej renomy marki, ale też uniemożliwi posługiwanie się tym oznaczeniem przez startup na dalszym etapie działalności. Najlepiej oczywiście, aby podmiotem uprawnionym do korzystania ze znaku towarowego był od razu startup. Aby tak się stało, konieczne jest przeniesienie przez foundera praw przysługujących mu jako twórcy do znaku na podstawie umowy, tak by startup samodzielnie mógł wystąpić o ochronę znaku do stosownego urzędu. Jeśli jednak rejestracja znaku zostanie dokonana przez foundera, wówczas nic nie stoi na przeszkodzie, aby takie prawa z rejestracji przenieść na startup w drodze umowy. Jednak wiąże się to z koniecznością dokonania zmian w umowie.



Bazy danych w startupach technologicznych mogą także stanowić o ich wartości. Stąd pozyskanie zarówno praw autorskich (które do bazy danych jako utworu przysługują) jak i prawa sui generis przez startup jest konieczne, aby startup mógł ich swobodnie używać, korzystać w dowolny sposób oraz czerpać z nich korzyści.

OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ W STARTUPIE NIE JEST KWESTIĄ SKOMPLIKOWANĄ. WYMAGA TYLKO ZAADRESOWANIA ODPOWIEDNICH DOKUMENTÓW W ODPOWIEDNIM MOMENCIE, WYPOSAŻENIA SIĘ W STOSOWNE INSTRUMENTY, A NASTĘPNIE SUMIENNEGO UŻYWANIA TYCH INSTRUMENTÓW.

W tym zakresie do dyspozycji przedsiębiorcy pozostają następujące narzędzia:

- 🔸 **ochrona faktyczna,**
- 🔸 **ochrona poufności,**
- 🔸 **uzyskanie praw wyłącznych,**
- 🔸 **stosowanie zabezpieczeń umownych.**

W ramach ochrony faktycznej możliwe są różne metody działania, takie jak wewnętrzne procedury dostępu do informacji, środki techniczne w postaci komputerowej (antywirusy, firewalle) i zwykłej (alarmy, szafki, pomieszczenia ograniczonego dostępu). Ochrona poufności dokonuje się najczęściej poprzez stosowanie odpowiednich umów cywilnoprawnych (przede wszystkim tzw. NDA – non disclosure agreement) oraz ochronę wynikającą z tajemnicy przedsiębiorstwa. Uzyskanie praw wyłącznych dotyczy w szczególności

wynalazków oraz znaków towarowych (brandu przedsiębiorstwa). Natomiast zabezpieczenia umowne obejmują głównie umowy z twórcami (np. programistami) poprzez postanowienia dotyczące przeniesienia stosownych praw własności intelektualnej na startup, obowiązku zachowania poufności czy zakazu konkurencji. Jeśli własność intelektualna jest stosownie chroniona, przedsiębiorca ma możliwość występowania z różnymi roszczeniami wobec osób, które tę własność naruszyły - są one przewidziane w wielu aktach prawnych i egzekwowane przez sądy.

**KONSEKWENCJE
NIEZADBANIA O OCHRONĘ
WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ
OD SAMEGO POCZĄTKU
DZIAŁALNOŚCI STARTUPU
MOGĄ BYĆ BARDZO
DOTKLIWE.**

Przede wszystkim nieodpowiednio zabezpieczone efekty ciężkiej pracy przedsiębiorcy mogą zostać wykorzystane przez konkurentów, którzy dysponują większymi zasobami, czy to czasowymi, ludzkimi czy pieniężnymi. Przedsiębiorca może też w takiej sytuacji utracić możliwość zwrotu z inwestycji – wytworzenie własności intelektualnej kosztuje, niezależnie od tego, o jakiej walucie (czasowej czy pieniężnej) mówimy. W sytuacji gdy inwestor stwierdzi, że czystość własności intelektualnej nie jest pewna (a w startupach technologicznych jest to przedmiotem wnikliwego badania na etapie due diligence), to najprawdopodobniej nie zaryzykuje wejścia w inwestycję. Opóźnienia w podjęciu decyzji o ochronie własności intelektualnej mogą także skutkować całkowitą utratą możliwości jej uzyskania, czy to ze względu na utratę cechy nowości przy wynalazku, czy utraty prawa pierwszeństwa (bo ktoś wcześniej dokonał zgłoszenia rejestracyjnego).

KNOW-HOW I TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA – ZNACZENIE, WARTOŚĆ I SPOSOBY OCHRONY

P

ojęcia takie jak know-how i tajemnica przedsiębiorstwa dosyć często pojawiają się w wypowiedziach prawników, a także twórców i właścicieli przedsiębiorstw jako niezwykle istotne zagadnienia z punktu widzenia ochrony przedsiębiorcy i jego pomysłu na biznes. Czym one tak naprawdę są i jaka jest między nimi różnica?

Tomasz Michalczyk
B2RLaw

KNOW-HOW A TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA

Rozróżnienie między tymi pojęciami nie jest oczywiste. **Tajemnica przedsiębiorstwa** najczęściej jest definiowana jako nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne i organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności (taką definicję uznają polskie sądy).

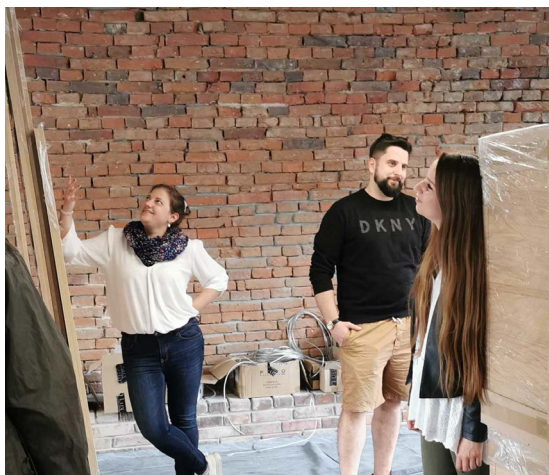
Z kolei **know-how** ma znacznie węższe znaczenie i najczęściej stanowi element tajemnicy przedsiębiorstwa. Można by się spodziewać, że definicję tego pojęcia znajdziemy w aktach prawnych takich jak *Prawo własności przemysłowej* czy *Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych*, jednak – co interesujące – najbardziej szczegółowo określa je *Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych*. Według tej ustawy know-how należy rozumieć jako udokumentowaną wiedzę (informacje) nadającą się do wykorzystania w działalności przemysłowej, naukowej lub handlowej.

Trzeba mieć jeszcze na uwadze, że know-how jako element tajemnicy przedsiębiorstwa posiada charakter bardziej konkretny i indywidualizowany. Natomiast tajemnica przedsiębiorstwa jest raczej zbiorem różnych, czasem niepowiązanych ze sobą informacji, które posiadają wartość gospodarczą istotną z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa.

Ta „konkretność” know-how przejawia się między innymi tym, że może ono być przedmiotem aportu, tj. pokrycia wkładu niepieniężnego za udziały. Oznacza to, że przyszły wspólnik, który nie chce lub nie może pokryć udziałów środkami pieniężnymi, może zapłacić za swoje udziały poprzez przeniesienie know-how na spółkę. Oczywiście, mówiąc bardzo ogólnie i skrótowo, wymaga to akceptacji pozostałych wspólników spółki, jeżeli tacy występują.

WARTOŚĆ GOSPODARCZA TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA I KNOW-HOW

Nieco upraszczając, można powiedzieć, że wartość gospodarcza tajemnicy przedsiębiorstwa, a także będącego jej częścią know-how, przejawia się w możliwości wykorzystania tych elementów przez przedsiębiorcę w sposób, który pozwoli mu zmniejszyć wydatki lub zwiększyć zyski.



Informacje, które usprawniają działalność przedsiębiorcy, bardzo często będą mogły zostać uznane za tajemnicę przedsiębiorstwa. Tajemnicę przedsiębiorstwa może zatem stanowić cały proces produkcyjny. Zazwyczaj dzieje się tak w przypadku, gdy proces wymaga wiedzy i doświadczenia całego zespołu, a także specyficznych elementów tworzących proces technologiczno-produkcyjny, do których można zaliczyć rozwiązania konstrukcyjne produkowanego urządzenia, dokumentację techniczną, sposób produkcji, czy użyte materiały.

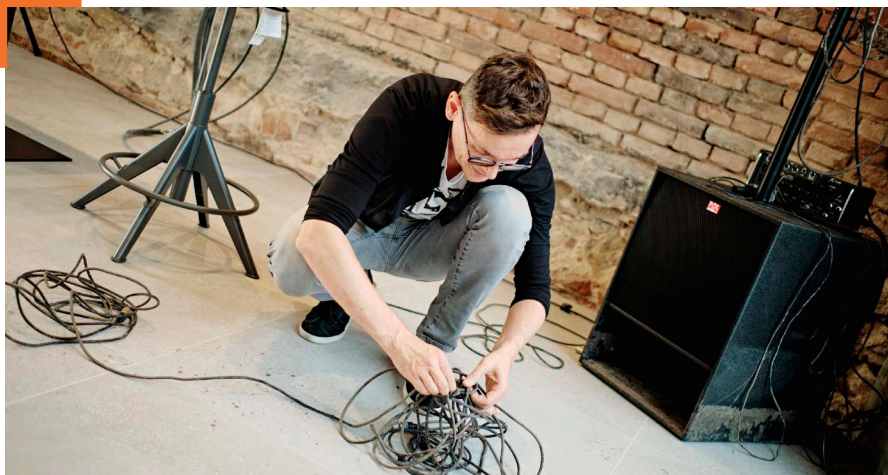
WARTOŚĆ TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA I KNOW-HOW

Ustalenie wartości tajemnicy przedsiębiorstwa jest istotne przede wszystkim na etapie wyceny przedsiębiorstwa (np. w celu ustalenia wartości transakcji), jak również w przypadku pojawienia się potrzeby oszacowania wysokości szkody, jaką przedsiębiorca poniósł wskutek jego bezprawnego ujawnienia lub wykorzystania.

Wycena know-how może mieć istotne znaczenie na etapie pokrywania nim wkładu niepieniężnego w zamian za udziały. W takim przypadku rozsądnie jest zdać się na ocenę biegłego rewidenta, bowiem błędna ocena wartości know-how może doprowadzić do niedoszacowania lub przeszacowania takiego aportu.

Wyróżnia się dwie wiodące metody wyceny know-how:

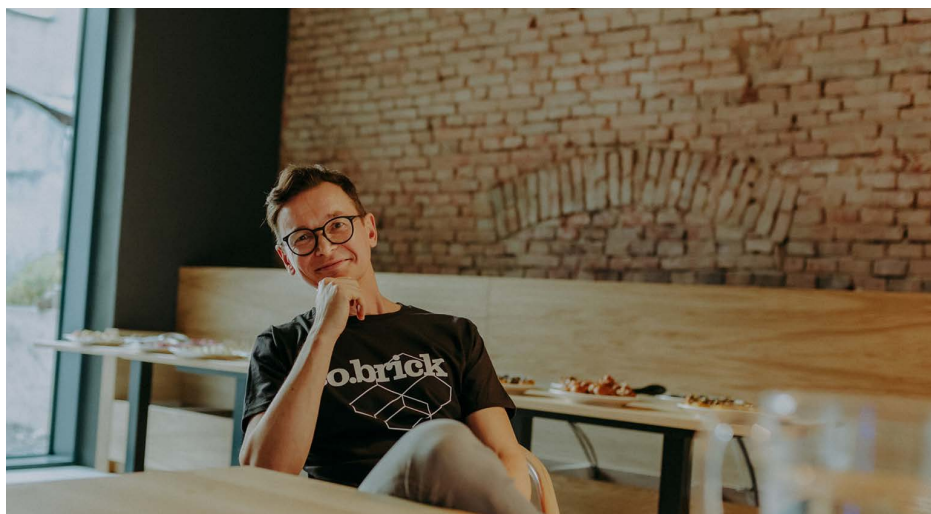
- metodę kosztową, która, najkrócej mówiąc, polega na wykonaniu symulacji, w następstwie której ustala się, jakie nakłady musiałby ponieść inny przedsiębiorca, aby je wytworzyć, a następnie efektywnie wdrożyć; oraz
- metodę dochodową, w ramach której dokonuje się oszacowania udziału know-how w wytwarzaniu zysków przedsiębiorcy.



SPOSOBY OCHRONY TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA I KNOW-HOW

Zostało już wspomniane, że tajemnica przedsiębiorstwa (a także know-how) dla swego istnienia wymagają podjęcia przez przedsiębiorcę czynności, które zmierzają do zachowania poufności.

Przykładem może być tutaj umowa spółki, do której wniesiono aportem know-how, a w której nie powinno się opisywać wprost wszystkich elementów składających się na niematerialne aktywo. W szczególności nie należy załączać dokumentu utrwalającego know-how do umowy spółki, ponieważ spowoduje to jego ujawnienie. Know-how – jako przedmiot aportu – powinno być opisane w sposób oddający jego zakres, ale nie odsłaniający konkretnych elementów decydujących o jego wartości gospodarczej.



Bardzo istotnym elementem jest również wprowadzenie zabezpieczeń wewnątrz przedsiębiorstwa - nie trzeba nikogo przekonywać, jak bardzo zawodny jest czynnik ludzki. W związku z powyższym kluczowe jest zawarcie umów o poufności z personelem. Jeżeli know-how jest udostępniane w jakikolwiek sposób podmiotom zewnętrznym na podstawie umów, to również i takie relacje powinny być obwarowane obowiązkiem zachowania poufności, najlepiej wraz z solidnymi karami za jego niedochowanie.

Nie mniej ważne będzie zapewnienie odpowiedniego bezpieczeństwa struktury informatycznej przedsiębiorstwa oraz wprowadzenie zabezpieczeń fizycznych, minimalizujących ryzyko utraty danych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa (know-how).

Ważne jest, by wszystkie osoby, które mogą mieć styczność z dokumentacją stanowiącą tajemnicę przedsiębiorstwa, miały świadomość jej wartości. W tym celu można opieczetować dokumenty, względnie oznaczyć je znakiem wodnym.

W pewnym zakresie z pomocą przychodzi także *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, która ustanawia generalny zakaz wykorzystywania lub ujawnienia tajemnicy przedsiębiorstwa, określając je mianem czynu nieuczciwej konkurencji. Oznacza to, że w razie dopuszczenia się takiego czynu, poszkodowany przedsiębiorca może domagać się:

- ❖ **zaniechania takich działań,**
- ❖ **usunięcia ich skutków,**
- ❖ **złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego oświadczenia odpowiedniej treści i w odpowiedniej formie,**
- ❖ **naprawienia wyrządzonej szkody,**
- ❖ **wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści,**
- ❖ **zasądzenia odpowiedniej sumy pieniężnej na określony cel społeczny związany ze wspieraniem kultury polskiej lub ochroną dziedzictwa narodowego.**

Dodatkowo ujawnienie innej osobie lub wykorzystanie tajemnicy przedsiębiorstwa we własnej działalności – jeżeli wyrządza poważną szkodę przedsiębiorcy – podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2.

PODSUMOWANIE

Najważniejsze jest, by przedsiębiorca był świadomy zasobów, które posiada i wiedział, jak je chronić. W wielu przypadkach harmonijny rozwój prowadzi do wypracowania własnych metod zabezpieczenia bezcennej wiedzy, którą przedsiębiorca nie chciałby (nieodpłatnie) dzielić się z innymi uczestnikami obrotu. Warto jednak już na samym początku drogi przeanalizować posiadane środki i zdecydować się na implementację chociażby najbardziej typowych środków ochrony know-how oraz tajemnicy przedsiębiorstwa.

FORMA PRAWNA DLA STARTUPU

P

Dominika Górniak
Joanna Markowicz-Maciocha
B2RLaw

rowadzenie własnego przedsiębiorstwa należy rozpocząć przede wszystkim od wyboru odpowiedniej formy prawnej. Decyzja ta jest niezwykle istotna i determinuje kolejne działania. W pierwszej kolejności przedsiębiorca staje przed wyborem, czy podjąć się prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej, czy też zdecydować się na założenie spółki. W tej drugiej sytuacji, prawo polskie przewiduje kilka form spółek – od spółki cywilnej do spółki akcyjnej. Która forma prawna jest zatem najlepsza dla startupu?

Dwiema najbardziej odpowiednimi formami prowadzenia działalności przez startup, czyli spółkę dopiero rozpoczynającą swoją działalność, są **spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** i **prosta spółka akcyjna**. Te dwie formy prawne są bezpieczniejsze, pozwalają na ograniczenie odpowiedzialności wspólników oraz wymagają najmniejszych wkładów na kapitał, zwłaszcza w porównaniu ze spółką akcyjną, gdzie minimalny kapitał to 100.000 złotych czy komandytowo-akcyjną gdzie minimalny kapitał to 50.000 złotych. Dlatego też w tej części postanowiliśmy przedstawić wady, zalety oraz wymogi właśnie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i prostej spółki akcyjnej.

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Jest to najczęściej wybierana forma prawna do prowadzenia działalności typu spółka – ponad 50% wszystkich spółek działających w Polsce stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jej największymi zaletami są niewątpliwie ograniczona odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki, a także dość swobodne zarządzanie strukturą kapitałową i w miarę łatwe rozporządzanie udziałami.

ZALETY

🔸 Spółka kapitałowa

Spółka ma zarówno własny majątek jak i jest osobną osobą prawną, a więc podmiotem praw i obowiązków – może np. pozywać inne podmioty do sądu, ale także i być pozywana.

🔸 Ograniczona odpowiedzialność wspólników za zobowiązania

Odpowiedzialność wspólników spółki za jej zobowiązania jest ograniczona – odpowiadają oni do wysokości wniesionych do spółki wkładów. Wierzyciele spółki nie będą więc uprawnieni, aby sięgnąć do osobistego majątku wspólnika w celu zaspokojenia zobowiązania.

🔸 Niski kapitał zakładowy

Minimalny kapitał zakładowy potrzebny do założenia spółki z o.o. wynosi tylko 5.000,00 zł. Udziały w spółce można również objąć za tzw. aport, czyli wkład niepieniężny, posiadający określoną wartość majątkową, jak np. prawa do oprogramowania.

🔸 Elastyczna struktura kapitałowa

Udziały w spółce mogą być nabywane przez wspólników powyżej ich wartości nominalnej, zaś faktyczna kwota, za jaką obejmowany jest udział, może być inna dla każdego ze wspólników. Minimalna wartość nominalna udziału w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością wynosi 50,00 zł.



Możliwość założenia spółki przez Internet

W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością możliwe jest założenie jej nie tylko tradycyjnie u notariusza, ale i przez Internet, poprzez system S24, co pozwala oszczędzić koszty taksy notarialnej i obniża koszty złożenia wniosku o wpis spółki w rejestrze przedsiębiorców. Tutaj warto jednak wspomnieć o ograniczeniach tej formy: mniejsze możliwości ukształtowania umowy spółki niż w formie tradycyjnej, zaś kapitał można pokryć wyłącznie wkładami pieniężnymi.

WADY

Koszty założenia spółki i jej prowadzenia

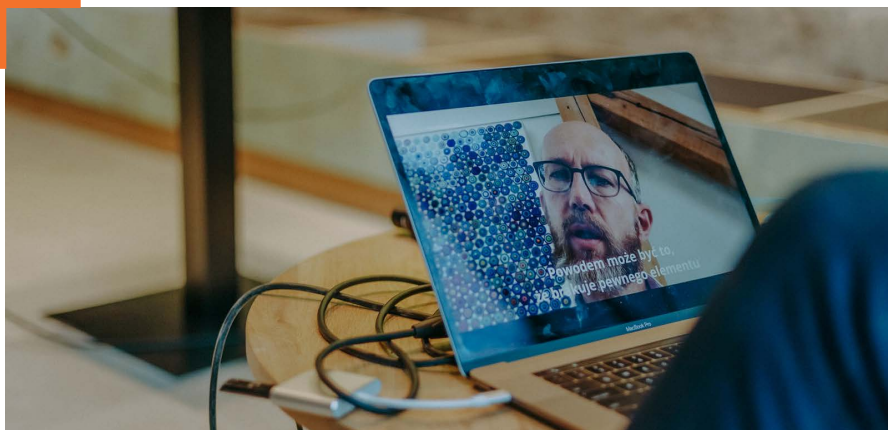
Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością generuje koszty, zarówno na etapie jej założenia (np. przygotowanie umowy spółki przez prawnika, koszty wniosku o wpis do rejestru, PCC, zgłoszenie do podatku VAT, koszty pełnomocnictwa), jak i na etapie jej prowadzenia (koszty księgowości, pomocy prawnej itd.).

Pełna księgowość

Konieczność prowadzenia pełnej księgowości wiąże się powierzeniem jej prowadzenia profesjonalnemu biuru księgowemu z uwagi na stopień skomplikowania, a także z ponoszeniem jej kosztów.

WYMOGI

- **Zawarcie umowy spółki (notariusz lub system S24).**
- **Wniesienie wkładów na pokrycie kapitału zakładowego.**
- **Powołanie władz spółki (zarząd, opcjonalnie rada nadzorcza/komisja rewizyjna).**
- **Rejestracja spółki w rejestrze przedsiębiorców KRS.**
- **Założenie i prowadzenie konta bankowego, zawarcie umowy z księgowością.**



PROSTA SPÓŁKA AKCYJNA (PSA)

To nowa forma prawna wśród spółek funkcjonująca w polskim prawie od 1 lipca 2021 r. W założeniu PSA dedykowana jest dla młodych firm lub osób, które dopiero planują otworzyć biznes, w tym dla innowacyjnych startupów z uwagi na możliwe uproszczenia w jej prowadzeniu.

ZALETY

🔸 **Bardzo niski kapitał akcyjny**

Minimalna wysokość kapitału akcyjnego potrzebna do założenia spółki wynosi 1 zł i nie ma konieczności wskazywania go w umowie spółki – w związku z tym nie są wymagane zmiany umowy spółki w przypadku podwyższenia lub obniżenia kapitału akcyjnego. Kapitał akcyjny można pokryć również wkładami niepieniężnymi, np. prawami niezbywalnymi lub świadczeniem pracy bądź usług.

🔸 **Uproszczony obrót akcjami**

W tej spółce procedury obrotu akcjami zostały uproszczone, zaś do dokonania zbycia lub obciążenia wymagana jest jedynie forma dokumentowa. Jednocześnie PSA ma charakter niepubliczny, tj. akcje spółki nie mogą być wprowadzane na giełdę.

🔸 **Elastyczność funkcjonowania**

PSA cechuje znaczna swoboda w określaniu struktury i zasad funkcjonowania organów, np. możliwość podejmowania uchwał przy pomocy poczty elektronicznej czy komunikatorów internetowych, a także powołania w uproszczony sposób rady dyrektorów łączącej cechy zarządu i rady nadzorczej. Strony umowy spółki mogą też przyznać organowi zarządzającemu kompetencję do decydowania o nowej emisji akcji.



Duża swoboda akcjonariuszy

Akcjonariusze mają znaczną swobodę w uprzywilejowaniu akcji, np. co do utworzenia akcji założycielskich pozwalających na zabezpieczenie interesów założycieli. Posiadają również prawo do dokonywania wypłat z kapitału akcyjnego – co stanowi rozwiązanie niespotykane dotychczas w innych spółkach kapitałowych.

Możliwość zamknięcia spółki przez Internet

Zakończenie działalności PSA może zostać dokonane oprócz tradycyjnego sposobu tj. likwidacji, także w formie uproszczonej poprzez przejęcie całego majątku spółki wraz obowiązkiem zaspokojenia wierzycieli i pozostałych akcjonariuszy przez jednego akcjonariusza przejmującego. Takie rozwiązanie daje możliwość szybkiego zakończenia działalności podmiotu.

Możliwość założenia spółki przez Internet

Analogicznie jak przy spółce z ograniczoną odpowiedzialnością.

WADY

Zwiększone ryzyko działalności

Niski kapitał akcyjny, możliwość ograniczenia organów wprowadzanych do rady dyrektorów, możliwość zakończenia działalności podmiotu bez likwidacji, brak odpowiedzialności akcjonariuszy za zobowiązania spółki - wszystkie te rozwiązania są z jednej strony zaletami, jednakże z drugiej mogą rodzić pewne ryzyka po stronie inwestorów i wierzycieli takich podmiotów.

WYMOGI

-  **Zawarcie umowy spółki (notariusz lub system S24).**
-  **Powołanie władz spółki (rada dyrektorów lub zarząd i rada nadzorcza).**
-  **Rejestracja spółki w rejestrze przedsiębiorców KRS.**

Ze wszystkich dostępnych form prawnych do prowadzenia działalności, to spółka z o.o. jest najczęściej wykorzystywana przez startupy. PSA jest nową formą prawną spółki i głównie z tego względu nie cieszy się aż tak dużą popularnością, jak spółka z o.o.. Tym bardziej, że w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością bardzo dobrze są znane zasady zarządzania podmiotem czy też inwestowania w nią. Głównie z tego względu spółka z ograniczoną odpowiedzialnością często jest „przyjaźniejszą” formą prawną spółki zarówno dla nowych inwestorów, ale także dla samych zarządzających czy wspólników.

RODZAJE ZATRUDNIENIA



**Anna Cichońska,
Małgorzata Tomaka**
B2RLaw

W sytuacji, gdy przedsiębiorca chce rozwinąć swoją działalność i zatrudnić dodatkowych pracowników, staje przed pytaniem: Jaka forma zatrudnienia jest dla mnie najbardziej odpowiednia?

Zawierając umowy przedsiębiorca musi rozważyć wiele kwestii takich jak:

- ◆ **sposób wykonywania pracy,**
- ◆ **cel umowy,**
- ◆ **obowiązki pracodawcy związane z konkretnym rodzajem stosunku prawnego,**
- ◆ **koszty zatrudnienia (opodatkowanie, składki na ubezpieczenia).**

Dostępnych jest wiele form zatrudnienia i przedsiębiorca ma swobodę wyboru tej, na którą się zdecyduje. Konieczne jednak jest to, by każda z zawieranych umów odpowiadała charakterowi wykonywanych czynności i istocie typu umowy. Szczególnie ważne jest to w odniesieniu do umów cywilnoprawnych.

Poniższy przewodnik ma na celu przedstawienie istniejących rodzajów zatrudnienia w celu doboru najwłaściwszej formy określającej warunki współpracy z pracownikami.

UMOWA O PRACĘ

Nawiązując stosunek pracy, pracownik jest zobowiązany do wykonywania określonej pracy na rzecz, pod kierunkiem i nadzorem pracodawcy oraz w miejscu i czasie przez pracodawcę wskazanym. Pracodawca jest obowiązany zatrudnić pracownika za wynagrodzeniem. Umowa o pracę może zostać zawarta na okres próbny, czas określony lub czas nieokreślony – każdy z rodzajów wiąże się z pewnymi obowiązkami i uprawnieniami pracodawcy oraz pracownika.

Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę wiąże się z przestrzeganiem przepisów prawa pracy, Kodeksu Pracy oraz przepisów innych ustaw i aktów wykonawczych określających prawa i obowiązki zarówno pracowników, jak i pracodawców, a także postanowień układów zbiorowych pracy i regulaminów pracy, jeśli mają zastosowanie.

Pracodawca jest zobowiązany do wykonania pewnych obowiązków np.:

-  **obowiązku zgłoszenia pracowników do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych,**
-  **obowiązku skierowania pracowników na badania lekarskie (wstępne, kontrolne i okresowe),**
-  **obowiązku przeprowadzenia szkoleń BHP,**
-  **obowiązku prowadzenia akt osobowych,**
-  **obowiązku wprowadzenia Pracowniczego Planu Kapitałowego,**



Pracodawca jest również zobowiązany do zapewnienia pracownikowi przysługujących mu uprawnień np.:

- 🔸 **odpowiedniego urlopu w tym urlopu wypoczynkowego, okolicznościowego i związanego z rodzicielstwem**
- 🔸 **wynagrodzenia chorobowego,**
- 🔸 **odpowiedniego okresy wypowiedzenia i odprawy,**
- 🔸 **dodatków za pracę nadliczbową, nocną i weekendową.**

Umowa o pracę, jako umowa podlegająca przepisom Kodeksu Pracy, musi zawierać określone elementy. Pracodawca jest zobowiązany zapewniać pracownikowi minimalne uprawnienia i ochronę wskazane w ustawie – mogą one zostać rozszerzone na podstawie umowy, ale nigdy zawężone lub pominięte.

Pracodawca odprowadza na pracownika składkę emerytalną, rentową, na ubezpieczenie wypadkowe, na Fundusz Pracy, na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych a także składkę na ubezpieczenie zdrowotne oraz podatek dochodowy.

UMOWA ZLECENIE

Umowa zlecenie jest umową starannego działania – przyjmujący zlecenie zachowuje staranność w dążeniu do wykonania określonych w umowie czynności. Ważny jest tutaj sam proces wykonywania czynności, które niekoniecznie muszą prowadzić do osiągnięcia określonego celu. Umowa zlecenie, która jest umową cywilnoprawną, podlega przepisom Kodeksu Cywilnego. Zakłada ona swobodę co do czasu, miejsca i sposobu wykonywania zlecenia. Umowa zlecenie zazwyczaj wykonywana jest osobiście, chociaż można wprowadzić w niej zapis umożliwiający zleceniobiorcy przekazanie wykonania czynności osobie trzeciej.

Wynagrodzenie wypłacane jest na podstawie rachunku, od którego zleceniodawca odprowadza podatki. Od umowy zlecenia pobierany jest podatek dochodowy oraz składki na ubezpieczenie wypadkowe, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych i Fundusz Pracy w całości opłacane przez zleceniodawcę. Z kolei składki na ubezpieczenie emerytalne i ubezpieczenie rentowe opłacane przez zarówno zleceniodawcę, jak i zleceniobiorcę. Składkę zdrowotną i dobrowolną chorobową pokrywa zleceniobiorca. W przypadku zawarcia umowy z uczniem lub studentem, który nie ma ukończonych 26 lat, zleceniodawca nie ma obowiązku zgłoszenia go do ubezpieczeń ZUS.



UMOWA O DZIEŁO

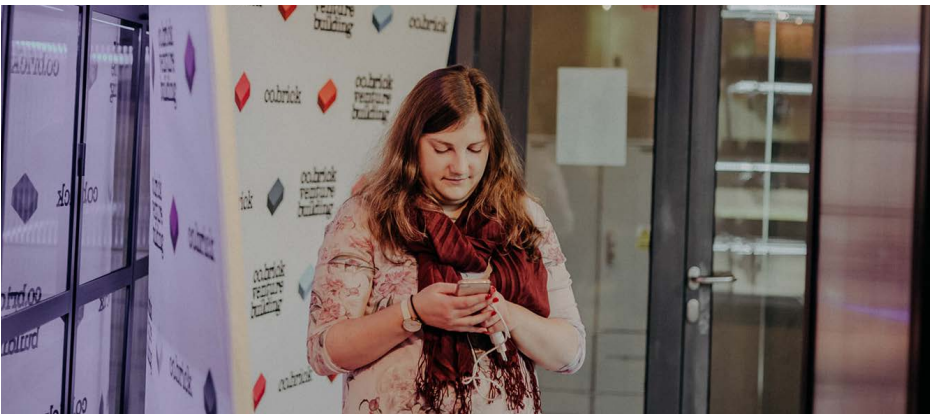
Umowa o dzieło jest umową rezultatu, co oznacza, że zmierza do osiągnięcia określonego w umowie efektu. Wykonawca zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty odpowiedniego wynagrodzenia.

Dzieło może mieć zarówno:

- 📌 **charakter materialny (np.: meble na zamówienie)**
- 📌 **charakter niematerialny (np.: utwór muzyczny, program komputerowy).**

Umowa o dzieło, jako umowa cywilnoprawna, podlega przepisom Kodeksu Cywilnego. Zazwyczaj zawiera się ją z tzw. freelancerami lub osobami wykonującymi wolny zawód. Na podstawie tej umowy wykonawca ma swobodę co do miejsca, czasu oraz sposobu, w który pracuje nad dziełem czy doboru podwykonawców.

Zamawiający wypłaci wykonawcy wynagrodzenie za wykonane dzieło na podstawie wystawionego rachunku i odprowadza podatki. Tutaj warto podkreślić, że zamawiający nie odprowadza składek na ubezpieczenie społeczne (ZUS) i ubezpieczenie zdrowotne (NFZ). W 2021 roku został jednak wprowadzony obowiązek zgłaszania zawierania umów o dzieło do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.



UMOWA B2B

Umowa B2B ("business to business", po polsku: biznes do biznesu) jest umową współpracy zawieraną pomiędzy dwoma podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą. Nie ma ustawowej definicji czy określonego zakresu charakteru współpracy, ale umowa podlega przepisom prawa cywilnego, w szczególności Kodeksu Cywilnego. Umowę B2B można zawrzeć z osobą

fizyczną prowadzącą jednoosobową działalność gospodarczą. Strony zawierające umowę cywilnoprawną mogą ustalić stosunek prawny według własnego uznania, o ile jego treść lub cel nie narusza charakteru stosunku, przepisów prawa lub zasad współżycia społecznego. Zasadniczo umowa B2B może zostać zawarta, jeżeli osoba świadcząca na jej podstawie usługi nie jest pod zarządem pracodawcy (ma swobodę w sposobie wykonywania powierzonych zadań) oraz wykonuje swoje zadania w wybranym przez siebie czasie i miejscu. Czynnikiem decydującym nie jest przedmiot umowy, określenie czynności do wykonania, ale sposób świadczenia usług i wykonania zleconych zadań. Niezbędne jest właściwe określenie postanowień umownych dotyczących zasad świadczenia usług, swobody w sposobie ich świadczenia, odpowiedzialności za wyniki działalności oraz miejsca i czasu świadczenia usług. Miejsce i czas świadczenia usług może być określony, jeżeli jest to uzasadnione interesem firmy. Umowa B2B musi jednak zapewniać pewien stopień swobody osobie świadczącej usługi, a w szczególności autonomię w zakresie wykonywania nałożonych na nią obowiązków. Umowa B2B umożliwia również świadczenie usług na rzecz innych podmiotów, o ile nie zawiera klauzuli o wyłączeniu lub zakazie konkurencji.

Osoba prowadząca działalność gospodarczą jest zobowiązana do opłacania własnych składek ZUS oraz podatków (tj. podatku dochodowego, VAT). Innymi słowy spółka nie płaci składek ZUS ani podatku dochodowego. W przypadku umowy B2B wypłata wynagrodzenia jest zwykle oparta na fakturze VAT wystawionej przez osobę prowadzącą działalność gospodarczą. Obowiązki i koszty spółki związane są wyłącznie z opłaceniem faktury.

DODATKOWE INFORMACJE

Przy podpisaniu każdej umowy z osobą wykonującą pracę dla przedsiębiorcy, należy pamiętać o ważnych zagadnieniach takich jak zobowiązanie do zachowania poufności, zakaz konkurencji, przeniesienie praw autorskich czy ochrona danych osobowych.

Ważny jest również sposób wykonania umowy, szczególnie w odniesieniu do umów cywilnoprawnych (umowa zlecenie, umowa o dzieło, umowa B2B). Sposób wykonania umowy musi być zgodny z charakterem określonego stosunku prawnego, w celu uniknięcia ryzyka reklasyfikacji danej umowy cywilnoprawnej na umowę o pracę przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych lub Państwową Inspekcję Pracy.

Należy pamiętać, że kolejne działania ustawodawcy zmierzają do wyeliminowania z rynku pracy tzw. umów śmieciowych, czyli umów o dzieło i zlecenie, poprzez wprowadzenie ich podlegania pełnym składkom na ubezpieczenie społeczne (ZUS), na takich samych zasadach jak umowy o pracę. Efektem tych działań ma być sytuacja, w której umowy cywilnoprawne przestaną się opłacać podatkowo z punktu widzenia pracodawcy.

COMPLIANCE



Paulina Milewska
B2RLaw

Jednym z kluczowych aspektów prowadzenia startupu jest takie zorganizowanie jego działalności, aby była on zgodna nie tylko z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa, ale i z etycznymi standardami rynkowymi. Ten aspekt definiowany jest jako całościowy system zarządzania zgodnością, a więc system zarządzania Compliance. **System zarządzania Compliance pozwala uniknąć negatywnych konsekwencji wynikających z naruszenia zarówno przepisów, jak i norm etycznych.** Co więcej, w razie wystąpienia naruszenia ogólnie przyjętych norm, Compliance pozwala odpowiednio zarządzić niezgodnością. Dzięki temu można ograniczyć konsekwencje złych działań, które mogą mieć charakter zarówno finansowy, administracyjny, jak i wiążąc się z odpowiedzialnością karną przedsiębiorcy.

Aktualnie mamy do czynienia z lawinowym wzrostem ilości regulacji prawnych, którym podlegają przedsiębiorcy. Przepisy regulacyjne nie dość, że podlegają częstym zmianom, to jeszcze wiążą się zazwyczaj z wprowadzeniem daleko idącej odpowiedzialności przedsiębiorców. Można wprost powiedzieć, że przedsiębiorcy funkcjonują w środowisku obciążonym dużą niepewnością, co związane jest przede wszystkim z brakiem świadomości prawnej. **System zarządzania Compliance pozwala zapanować nad tym chaosem.**

Compliance ma charakter interdyscyplinarny. Dotyczy między innymi takich obszarów, jak:

- 🟠 **ochrona konkurencji,**
- 🟠 **ochrona danych osobowych (regulowana przez RODO),**
- 🟠 **bezpieczeństwo IT i systemów,**
- 🟠 **prawo pracy i BHP,**
- 🟠 **podatki,**
- 🟠 **weryfikacja partnerów biznesowych,**
- 🟠 **zamówienia publiczne,**
- 🟠 **przeciwdziałanie korupcji i innym przestępstwom karno-gospodarczym,**
- 🟠 **ochrona środowiska,**
- 🟠 **ochrona osób zgłaszających naruszenia (sygnaliści),**
- 🟠 **przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (AML/CFT).**



Ustalenie zbioru regulacji, którym podlega dany przedsiębiorca, wymaga przeprowadzenia analizy Compliance. Tego typu analiza powinna być dokonana zarówno pod kątem zgodności działalności przedsiębiorcy z przepisami prawa, jak również z dobrymi praktykami rynkowymi, które mają zastosowanie do branży, w której działa przedsiębiorca. Co więcej, analiza Compliance pozwala już na wczesnym etapie zweryfikować ryzyka związane z działalnością przedsiębiorstwa.

Po dokonaniu weryfikacji, kolejnym krokiem do wdrożenia mechanizmów Compliance jest przygotowanie i wdrożenie procedur oraz polityk zgodności. Niektóre z tych procedur wymagane są przez przepisy prawa. Tutaj szczególną uwagę warto zwrócić na politykę anonimowego zgłaszania nieprawidłowości związanych z przeciwdziałaniem praniu pieniędzy i finansowania terroryzmu. Taki dokument musi być wdrożony w przypadku tzw. instytucji obowiązanych, do których należą między innymi fundusze inwestycyjne czy też alternatywne spółki inwestycyjne (ASI), z którymi startup najprawdopodobniej będzie miał styczność. Jednym z najnowszych wymogów, z którym będzie musiała zmierzyć się część przedsiębiorców, jest konieczność wdrożenia wewnętrznej polityki zgłaszania naruszeń prawa, której celem jest przede wszystkim ochrona osób zgłaszających naruszenia tzw. sygnalistów. Poza politykami, których wdrożenie wymagane jest przepisami prawa, przedsiębiorcy powinni rozważyć wdrożenie polityk uznawanych powszechnie za standard rynkowy, a które zabezpieczają przedsiębiorcę przed ryzykiem. Do najbardziej rozpowszechnionych polityk z tej grupy należą między innymi polityka antykorupcyjna oraz procedura weryfikacji kontrahentów.

Celem zapewnienia efektywności i przestrzegania omówionych wyżej procedur, w przedsiębiorstwie albo powinien zostać powołany Compliance Officer albo należy wyodrębnić niezależną jednostkę, która będzie zajmować się kwestiami Compliance. Zatrudnienie Compliance Officer lub powołanie działu Compliance w przypadku młodych przedsiębiorstw wiąże się jednak z koniecznością poniesienia znacznych nakładów organizacyjnych i finansowych. Dlatego też rekomendowanym rozwiązaniem jest skorzystanie z podmiotu zewnętrznego, który zajmuje się outsourcingiem usług Compliance. Takie rozwiązanie z pewnością pozwoli zminimalizować koszty obsługi systemu Compliance, jak również zagwarantuje zgodność tego systemu z przepisami prawa.



Istotnym elementem sprawnie działającego systemu Compliance jest udział w szkoleniach, których celem jest zapoznanie przedsiębiorcy i jego zespołu z obowiązkami, które na nich ciążyą. Tego typu szkolenia zwiększają świadomość prawną i biznesową. Jednak przede wszystkim pozwalają minimalizować wystąpienie ryzyk i konsekwencji związanych z bieżącą aktywnością przedsiębiorcy.

Wdrożenie systemu Compliance powinno być jednym z pierwszych kroków podejmowanych przez przedsiębiorców zakładających nowe podmioty gospodarcze. Jak wspomniano wyżej, wdrożenie komplek-

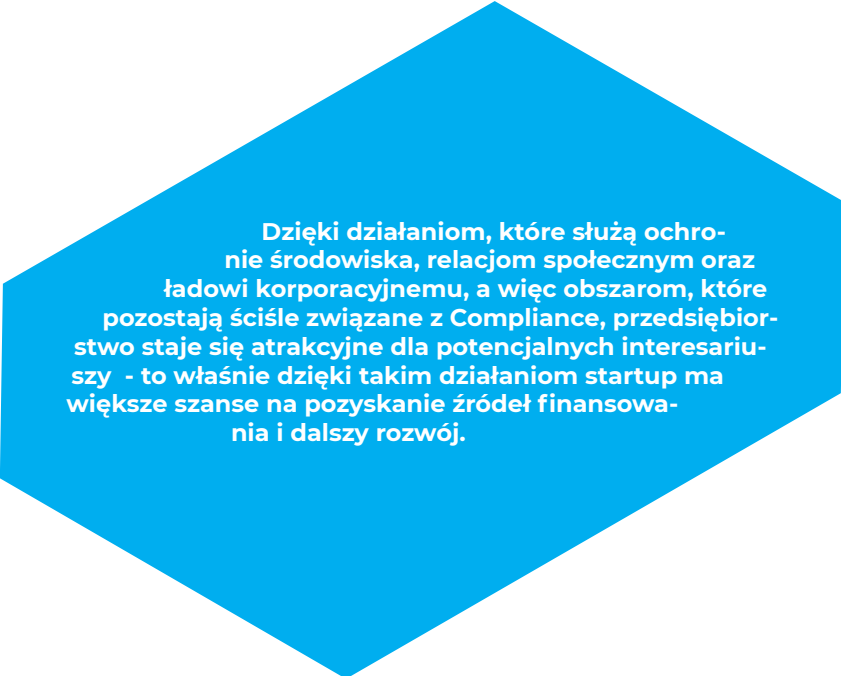
sowego systemu wymaga zaangażowania znacznych środków. Należy jednak pamiętać, że koszty (nie tylko w ujęciu finansowym, a przede wszystkim organizacyjnym) będą rosły wraz z rozwojem przedsiębiorstwa. Wdrożenie procedury już na samym początku działalności przedsiębiorcy, kiedy liczba pracowników jest ograniczona, sprawi, że ta procedura wyznacza pewne nienaruszalne praktyki. W przypadku braku wdrożenia takich praktyk czy procedur na początku, przedsiębiorca lub jego współpracownicy przyzwyczajają się do złych standardów, które mogą prowadzić nawet do popełnienia znaczących błędów, za które później będzie trzeba ponieść odpowiedzialność.

Jednym z przykładów szkodzących firmie już od samego początku działania, jest brak wdrożenia standardów weryfikacji kontrahenta. Takie działanie może doprowadzić do wykorzystania młodego przedsiębiorcy przez nieuczciwego kontrahenta w celu dokonania przestępstwa podatkowego na gruncie podatku VAT. Powszechną wiedzą jest, że organy podatkowe są bezwzględne dla przedsiębiorców, którym jest zarzucane niedochowanie należytej staranności w weryfikacji swoich kontrahentów. Efektywna procedura weryfikacji kontrahenta jest jednym z podstawowych narzędzi, które pozwalają na wyeliminowanie ryzyka błędu i umożliwienie uzyskania przez przedsiębiorcę zwrotu z podatku VAT.



Proces wdrożenia systemu Compliance powinien być rozłożony w czasie, przede wszystkim to to, aby procedura nie była obciążeniem dla przedsiębiorcy. W pierwszej kolejności powinien obejmować kluczowe z punktu widzenia danego przedsiębiorcy obszary. Wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa, system Compliance powinien ewoluować i obejmować coraz szersze zagadnienia związane z działaniem firmy, które przede wszystkim są związane z kwestiami etycznymi, biznesowymi czy środowiskowymi.

Warto jeszcze podkreślić, że zalety wdrożenia Compliance nie ograniczają się wyłącznie do zwiększenia komfortu przedsiębiorcy, który wówczas działa w poczuciu przestrzegania przepisów i ograniczania ryzyk. **Obecnie wdrożenie systemu Compliance stało się standardem rynkowym** - posiadając go, startup zwiększa szansę na zainteresowanie ze strony inwestorów, którzy coraz częściej pod uwagę biorą nie tylko wskaźniki finansowe danego startupu, ale również wskaźniki pozafinansowe EGS (ang. environmental, social and corporate governance). Co za tym idzie, kwestie środowiskowe, społeczna odpowiedzialność biznesu i ład korporacyjny są jednym z czynników wpływających na decyzję o przyznaniu finansowania. Co więcej, coraz częściej dochodzi do sytuacji odmowy udzielenia finansowania przez bank czy potencjalnego inwestora w przypadku, gdy działalność startupu wiąże się z negatywnym wpływem na środowisko, dyskryminacją pracowników pod względem płci czy wieku lub stwarza środowisko sprzyjające korupcji.



Dzięki działaniom, które służą ochronie środowiska, relacjom społecznym oraz łaadowi korporacyjnemu, a więc obszarom, które pozostają ściśle związane z Compliance, przedsiębiorstwo staje się atrakcyjne dla potencjalnych interesariuszy - to właśnie dzięki takim działaniom startup ma większe szanse na pozyskanie źródeł finansowania i dalszy rozwój.

RELACJE Z INWESTORAMI DLA POCZĄTKUJĄCYCH



Agnieszka Hajos-Iwańska
B2RLaw

Każdy startup zaczyna się od pomysłu. I, w pewnym uproszczeniu, to pomysł jest tym elementem, z powodu którego potencjalny inwestor będzie zastanawiał się nad finansowym zaangażowaniem. Dlatego, podstawowym obszarem prawnego zainteresowania foundera powinno być mądre chronienie pomysłu. Jak? O tym można przeczytać w artykule dotyczącym know-how i tajemnicy przedsiębiorstwa. W tym artykule dowiesz się natomiast:

- 🟠 **jakiego rodzaju inwestycji możesz poszukiwać;**
- 🟠 **jak się przygotować na przyjęcie pierwszego inwestora;**
- 🟠 **jak przetrwać proces tzw. due diligence (badania spółki) i negocjacje umowy inwestycyjnej;**
- 🟠 **czy proporcje udziału wspólników (cap table) mają znaczenie?**

W JAKICH INWESTORÓW CELOWAĆ?

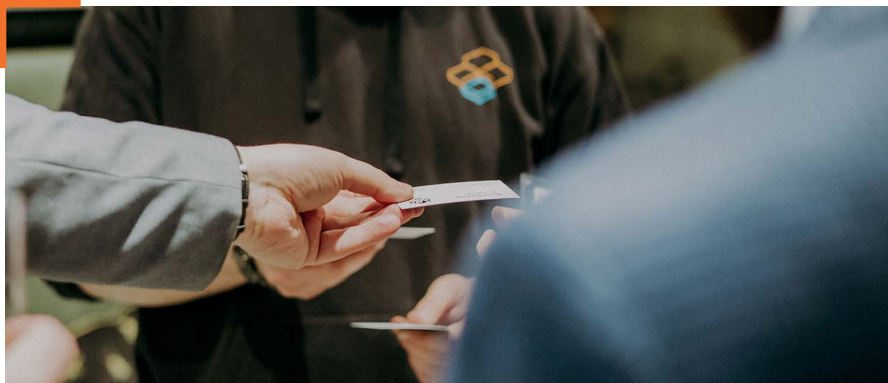
Na rynku jest wiele możliwości uzyskania zastrzyku finansowego dla startupu.

Podstawowe z nich to:

- 📌 **grant,**
- 📌 **inwestycja inwestora finansowego (prywatnego lub korzystającego z funduszy publicznych np. w ramach PFR lub NCBiR),**
- 📌 **inwestycja inwestora branżowego (bezpośrednio lub przez dedykowany fundusz VC).**

Finansowanie grantem (najczęściej pochodzącym z funduszy unijnych) nie wpływa na skład współników Twojego projektu, ale wiąże się z koniecznością ścisłego przestrzegania zasad rozliczania i ograniczeń zawartych w umowie (np. dotyczących trwałości projektu, sposobu zarządzania czy składu właścicieli) pod rygorem zwrotu całości lub części finansowania. W związku z powyższym, upewnij się, że umowa została dokładnie przeczytana do samego końca (a jeśli odwołuje się do zewnętrznych regulaminów – łącznie z nimi). Pomocne może być wyciągnięcie z umowy zasad i ograniczeń w formie checklisty, którą regularnie sprawdzasz w trakcie realizowania projektu.

Inwestycje finansowe lub branżowe wiążą się z zajęciem przez inwestora pozycji współnika (od razu lub w wyniku konwersji pożyczki na udziały). Oznacza to, że projekt musi zostać opakowany formą prawną spółki, a inwestor zyskuje uprawnienia właścicielskie, najczęściej na pozycji inwestora mniejszościowego. Standardem jest, że inwestor będzie miał wówczas prawo głosu blokującego w istotnych dla niego kwestiach (takich jak sprzedaż IP czy wpuszczenie nowych inwestorów). Co więcej, może oczekiwać powołania rady nadzorczej i poprosić o miejsce dla siebie w niej. Związek inwestora ze startupem jest bardziej angażujący dla obu stron niż grant, dlatego ważne (choć niedoceniane) jest upewnienie się, że zainteresowane strony chcą ze sobą współpracować przez najbliższe kilka lat.



JAK PRZETRWAĆ PROCES DUE DILIGENCE (DD)?

Proces badania prawnego i finansowego zwykle budzi w startupach sporo niechęci. Sama procedura ustalania, które spośród dziesiątków wymienionych w listach zapytań dokumentów istnieją w danej organizacji, a następnie odpowiadania na dodatkowe pytania, wydaje się nużąca i niepotrzebna.

Dlaczego inwestor upiera się na przeprowadzenie procesu due diligence? Powodów zwykle jest kilka. Po pierwsze, inwestor w ten sposób ocenia poziom inwestowalności pomysłu, sprawdzając czy wymagane elementy prawne, podatkowe, czy techniczne są na tyle prawidłowe, że warto zainwestować w dane przedsięwzięcie. Po drugie, sprawdza czy startup mający być zaproszonym do współpracy przestrzega obowiązujących go przepisów prawa. Co więcej, due diligence odpowie na pytanie, czy inwestycja w niego jest dopuszczalna dla tego konkretnego inwestora (jest to tzw. *compliance check*, obejmujący kwestie regulacyjne, korporacyjne, a także obszary raportowania finansowego i niefinansowego – raportowaniu niefinansowemu poświęcimy niedługo osobnego ebooka). Wreszcie, inwestor może być zobowiązany do przedstawienia raportów z badań DD aby uzyskać zgodę na inwestycję od własnych inwestorów.

Z Twojej perspektywy, można (i warto!) patrzeć na proces DD jako okazję do „status checka” przeprowadzonego przez profesjonalne podmioty i skorzystać z niego jako podstawy do wprowadzenia pozytywnych zmian.

Aby pomóc sobie w trakcie badania:

- 🔸 **przygotuj się i skorzystaj ze wstępnego spotkania (kick-off meeting), żeby wyjaśnić na czym polega Twój pomysł, w jaki sposób będzie na sobie zarabiać i jak zostały zorganizowane wewnętrzne procesy – te wyjaśnienia mogą znacząco zredukować listę pytań do Ciebie w trakcie procesu DD;**
- 🔸 **nie miej obaw przed powiedzeniem, że niektórych wymaganych dokumentów po prostu nie ma – w odpowiedzi, prawdopodobnie dostaniesz wytyczne, co w praktyce trzeba uzupełnić.**



NEGOCJACJE UMOWY INWESTYCYJNEJ

Najistotniejszym dokumentem opisującym współpracę z inwestorem jest umowa inwestycyjna. Jej kluczowe elementy – poza opisem zasad wypłaty środków – to zasady działania spółki w okresie inwestycji i reguły dotyczące wyjścia z inwestycji.

Większość inwestorów jest zobowiązana do zapewnienia sobie możliwości wyjścia z inwestycji w określonym przedziale czasowym i zabrania głosu w momencie podejmowania kluczowych decyzji. Tutaj warto jednak podkreślić, że fundusze korzystające z programów instytucjonalnych mogą być nieco mniej elastyczne w negocjacji zmian w obszarach, w których te fundusze są zobowiązane do działania we własnych umowach inwestycyjnych. Founder może spotkać się z komunikatem wprost, że określone kwestie nie mogą być zmienione. Wówczas pozostaje mu jedynie ocena czy dany kształt uprawnienia lub obowiązku może zostać przez niego zaakceptowany.

Z perspektywy pomysłodawcy istotne jest przede wszystkim zwrócenie uwagi na obszar zarządzania spółką przez inwestora (w tym na zakres czynności wymagających zgody) oraz na reguły dotyczące wyjścia z inwestycji (jak długo nie wolno sprzedawać udziałów; kto ma prawo zażądać wyjścia z inwestycji i czy może pociągnąć za sobą innych; co jeśli proponowany nowy inwestor Ci nie odpowiada – lista kwestii jest długa i warto upewnić się, z pomocą doświadczonego prawnika transakcyjnego, że wszystkie kwestie są zrozumiałe).



JAK BUDOWAĆ CAP TABLE?

Ostatnim elementem do rozważenia przed wejściem w swój pierwszy proces inwestycyjny, jest budowanie rozsądnego rozkładu sił w ramach spółki (tzw. *cap table*). Coraz częściej po stronie inwestorów spotyka się świadome lokowanie się na niskim udziale (z ewentualnym zachowaniem głosów blokujących) tak, aby 50% i więcej głosów w spółce pozostawało w rękach founderów. Z drugiej strony, founderzy też odchodzą od szafowania udziałami na początkowym etapie wzrostu spółki. Widoczny jest trend zatrzymywania udziałów w wąskim gronie osób kluczowych dla spółki albo rezerwacji tych udziałów dla programu ESOP (udziału pracowników w spółce), które mogą być wykorzystane po pierwszych inwestycjach lub w momencie tworzenia programów obejmujących wyłącznie udział w wartości z wyjścia ze spółki, bez uprawnień właścicielskich. Oba te trendy raczej sprzyjają utrzymaniu krótkiej listy wspólników i silnego głosu founderów. To wszystko przekłada się też na większą inwestowalność spółki i atrakcyjność, także ze strony inwestorów zagranicznych.

Rozbudowana, rozdrobniona lista wspólników i niska siła kluczowych founderów – to przepis na trudności w kolejnych rundach inwestycyjnych. Na szczęście, każde *cap table* da się naprawić – może to wymagać przeprowadzenia dodatkowych podwyższeń kapitału, umorzenia części udziałów czy sprzedaży jakichś części udziałów, ale przy dobrej woli zaangażowanych nie ma rzeczy niemożliwych. Jednak jeśli dobrej woli brak, to mamy już zupełnie inną historię. I właśnie dlatego warto dbać o swoje *cap table*.



POSŁOWIE

Ten e-book jest dopiero pierwszym z serii “Jak odważnie poprowadzić startup do sukcesu?”. W kolejnych publikacjach nie tylko zgłębimy wspomniane tutaj pobieżnie aspekty prawne, ale też pisać o tym, jak startup może efektywnie współpracować z pozostałymi podmiotami tworzącymi ekosystem startupowy: korporacjami i praktykami biznesu, inwestorami, samorządowcami czy ośrodkami naukowymi.

Wspólnie z partnerami (tymi, którzy już z nami działają oraz tymi, którzy jeszcze dołączą do nas) co.brick venture building chcemy przygotować rzetelną bazę wiedzy, która będzie przydatna dla każdego startupowca.

OBECNI PARTNERZY CO.BRICK VENTURE BUILDING

B2RZAW
Strategiczne Strategia Biznesu

inSilesia ŚLĄSKIE CENTRUM OBSŁUGI
INWESTORA I EKSPORTERA

KATOWICE
dla admnistracji

rawaInk
Miękkie Innowacje Przemysłowe i Usługowe

ABSL

UNIWERSYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH

Politechnika Śląska Wydział
Matematyki Stosowanej

accenture

ALIGO
VENTURE CAPITAL

INOVO
VENTURE PARTNERS

IBRA INSTYTUT
BIZNESOWY

Serwer SMS.pl
Serwis SMS dla firm i instytucji

invento

BRAND24

INSTITUT PUBLICO

Rybnik

ABAN fund

Level2
Ventures

Startup City
Zabrze

spinus

MAMSTARTUP

PAUL MAUCHERZ

TECHNO
PARK

MIKOŁÓW
ogród życia

VERCOM

PUSH
BUTTONS

Górnośląsko
-Zagłębiowska
Metropolia

Presso
MARKETING AUTOMATION

SO IN LAW

RV Rebels Valley

CZYSTA3VC

Accelerator
Technologiczny
Gliwice

EA
CAROLINA DE EVIGALTA

B VALUE

BRASILESLIA
ACCELERATOR

DOŁĄCZ DO CO.BRICK VENTURE BUILDING.

TWÓRZ Z NAMI ŚLĄSKI EKOSYSTEM STARTUPOWY

Dziękujemy za przeczytanie tego e-booka. Kolejne mamy już w przygotowaniu - więcej informacji wkrótce. A jeśli teraz chcecie dołożyć swoją cegiełkę do co.brick venture building to możecie to zrobić na 3 sposoby:



Masz innowacyjny
pomysł, który chcesz
przekształcić
w dobrze
prosperujący
biznes?

[Wypełnij
formularz
zgłoszeniowy](#)



Chcesz zostać
Partnerem co.brick
venture building
i współtworzyć Śląski
ekosystem startupowy?

Skontaktuj się
z Kubą Nagórskim -
[kuba.nagorski
@cobrick.com](mailto:kuba.nagorski@cobrick.com)



Chcesz być na bieżąco
z tym, jak budujemy
co.brick venture
building?

Obserwuj nas
na Facebooku
i LinkedInie



**co.brick
venture
building**

co.brick sp. z o.o., ul. Kaczyniec 9, 44-100 Gliwice
Project manager: Małgorzata Skorupa. Skład: Michał Buksa.
Wsparcie merytoryczne: Kancelaria B2Law.
Zdjęcia: Justyna Kałuża, Michał Buksa, pixabay.com