

Startupjuridik | Viktigaste avtalen

Funderar du på att starta ett nytt företag eller är du redan i uppstartsfasen är det sällan att juridiken ligger i fokus. Men faktum är att juridiken är bolagets grundpelare och är mycket viktig i dagens läge, även något av en konkurrensförutsättning. Bygg därför dina affärer på en stabil grund.

5 Anledningar Till Att Du Ska Använda Rättsakuten för din startup

- Vi brinner för företagande och älskar att få våra klienter att lyckas.
- Våra jurister har både spetskompetens och mångårig erfarenhet inom bolagsrätt.
- Vi hjälper våra klienter att granska avtal, förhandla villkor och säkerställa att du som företagare får bästa möjliga start på ditt företag.
- Vi har koll på de skatterättsliga regler som gäller för ditt bolag.
- Vi hjälper våra klienter minimera skatten för sin startup beroende på verksamhet och bolagsform. Vi kan de bästa länderna för att registrera bolag.

Vad är startup?

Bästa sättet att definiera en start-up är genom att förklara processen för hur företaget jobbar. Entreprenörer försöker hitta en skalbar och repeterbar affärsmodell för att utveckla den, istället för att ha en fast modell, vilket är fallet för många andra företag.

En startup är inte en bolagsform utan ett arbetssätt. Startups kan finnas i alla slags branscher, men idag används termen "startup" mer för att beskriva innovativa och skalbara bolag inom teknik- och digitalbranscherna.

Genom att använda juridiken som verktyg kan du undvika onödiga kostnader och istället skapa affärer. Det finns viktig information kring vissa ämnen som kan vara särskilt bra att hålla koll på i en nystartad näringsverksamhet, vilket syftar på den juridiska aspekten.

Rättsakuten har affärsjurister som vet vad som krävs för att få ditt företag att växa. Våra jurister har god insikt inom startup juridik och ger omedelbar och tidseffektiv handledning som är väsentligt för just din marknad för att anpassa och främja din strategi på lång sikt.

Affärsjuridiken kretsar kring kommersiella avtal

Den centrala delen av affärsjuridiken kretsar kring kommersiella avtal. Det krävs ofta avtal i bolagets löpande drift med kunder och leverantörer, samarbetsavtal (som inbegriper riktlinjerna för samarbete mellan två eller fler parter), sekretessavtal (förbindelse att inte föra vidare avtalets detaljer eller innehåll till utomstående) eller konkurrensstyrande avtal (begränsa någons rättighet till att konkurrera).

För att det ska bli framgångsrika affärer krävs det välskrivna och genomarbetade avtal som riktar sig till parterna och lägger grunden för fortsatt bra förhållande parterna mellan. Inte minst gäller det kommersiella avtal som vanligtvis ska gälla under en lång tidsperiod. Ett välskrivet ska inte bara behandla de juridiska riskerna, utan det ska också vara tydligt, praktiskt och fungera som parternas

checklista. Alltmer behöver kommersiella avtal även vara flexibla och möjliga att brytas ned i delprojekt som är förändringsbar under processens gång. För företag som är nystartade och som fokuserar på e-handel kan det vara en speciell utmaning att se till att företagets avtal uppfyller lagstiftningens krav för konsument- och integritetsskydd och samtidigt vara funktionell i en internationell miljö.

Använd rätt bolagsform

En av de största fallgroparna som många nystartade företag faller i är att grundarna inte bekantar sig tillräckligt med den typ av juridisk struktur som deras verksamhet behöver. Val av fel bolagsform kommer oundvikligen att resultera i onödig omväxling i ett senare skede.

Att välja fel bolagsform kan leda till problem med beskattning, utbildningskostnader, driftskostnader och viktigast av allt det juridiska ansvaret för företagets ägare. Här är det viktigt att notera att saker som skatter och driftskostnader kanske inte verkar vara ett stort problem, särskilt i företagets linda. Det verkliga problemet uppstår när det finns juridiska problem som uppstår och ansvaret ifrågasätts.

Allmänna villkor

Lagar är vanligtvis utformade för att hantera alla möjliga olika situationer. För att undvika att lagar som inte är anpassade för din verksamhet tillämpas, bör du utforma specifika allmänna villkor som är anpassade för din rörelse. Det är även särskilt viktigt att du undviker att ingå olika avtal med kunder som köper liknande produkter eller tjänster. Med allmänna villkor undviker du onödigt extraarbete och får en bättre överblick på de villkor som gäller för dina kunder.

Marknadsföra

Global dominans är naturligtvis huvudprioriteten för att göra det till miljarder. Men du kan inte börja med att säga att du vill ha hela marknaden. Det fungerar bara inte så. Du måste välja en specifik marknad för din produkt eller tjänst och ha kunskap om hur du ska dominera det. Det finns ingen nytta i att försöka äta en elefant i en stor bit. En bit åt gången kommer att ge dig marknadsdominans så småningom.

Frågor du bör ställa dig själv gällande marknadens önskemål och behov:

1. Inriktar du dig på en marknadsförd marknad?
2. Vem är din målmarknad?
3. Kan du definiera det ännu bättre?
4. Kan du göra det till en ännu mindre nisch i det marknadssegmentet?
5. Vem är din ideala kund? (vara så specifik som möjligt, inkludera demografi)
6. Vem är dina rivaler?
7. Vad erbjuder de som du inte gör?
8. Vad gör dig bättre än dem?
9. Varför ska någon köpa av dig och inte dem?
10. Var är hoten i din marknadsmiljö?
11. Var finns möjligheterna?

Fem viktigaste avtalen vid företagsstart

Om du befinner dig i ett tidigt skede, eller om du precis startat ett bolag bör du skapa en stadig juridisk grund direkt från start. Det är viktigt att arbeta aktivt i förebyggande syfte och genom att använda juridiken som verktyg redan från start kan du spara både tid och pengar på onödiga tvister.

Viktigaste avtalen att ha koll på vid företagsstart:

1. **Aktieägaravtal/kompanjonavtal reglerar samarbetet mellan aktieägarna**

Ihop med bolagsordningen och aktiebolagslagen (ABL) reglerar aktieägaravtalet samarbetet mellan ägarna i det gemensamt ägda aktiebolaget. Driver du bolaget tillsammans med någon är det viktigt att ha en fast reglering som stöttepelare när vinsterna ökar, eller om ni inte vill driva bolaget ihop längre. Detta just för att undvika onödiga konflikter och eventuell kostsam delägartvist.

2. Sekretessavtal

Du behöver ta kontakt med samarbetspartners för att bygga upp ditt bolag. Att diskutera dina affärsidéer med andra och få input och feedback är en förutsättning för framgång. Men när du gör det är det viktigt att skydda känslig information så att ingen kan stjäla dina idéer eller dra nytta av den värdefulla information som du delat med dig. Detta genom att du ser till att samtliga som tar del av känslig information undertecknar ett sekretessavtal.

3. Kundavtal

Försäljning är A och O och det vet vi alla. Utan kunder kommer inte företaget att leva särskilt länge. Ett ordentligt utarbetat kundavtal ger inte bara ett professionellt intryck utan det förtydligar även er affärsmodell. Kundavtal ser såklart olika ut beroende på vad du säljer. Är det en produkt eller en tjänst, säljer du produkter till konsumenter eller andra företag, eller säljer du produkter i fysiska butiker eller online, etc.? Se till att skraddarsy ett kundavtal efter din verksamhet.

4. Leverantörsavtal

Leverantörsavtalen är precis lika viktigt som kundavtalen. Vilka leverantörer är du i behov av för att tillhandahålla tjänster till dina kunder? Se till att skriftliga avtal finns med dina mest betydande leverantörer samt att villkoren avspeglar villkoren i dina kundavtal. Om du inte gör det finns risken att du hamnar i en sits som ligger utanför din kontroll.

5. Anställningsavtal

Ditt företags viktigaste resurs är troligtvis de anställda. Därför ska du vara noga med att skriva tydliga och genomtänkta anställningsavtal som ger en ömsesidig uppfattning över varandras förväntningar. Vad ett anställningsavtal bör reglera är den anställdes arbetsuppgifter och ansvarsområde, arbetets ersättning, uppsägningstider, sekretess och en viktig del som många gånger glöms bort; rättigheten till den anställdas arbetsresultat.

Vanliga anställningsformer

Om du funderar på att anställa är det fördelaktigt att du har kunskap om vilket utbud som finns. Att nyanställa är många gånger en förutsättning för företagets tillväxt. De olika anställningsformerna har dock både för- och nackdelar, speciellt då det gäller anställningens upphörande, och därför är det bra att du har kunskap om vad som gäller. De vanligaste formerna i svensk rätt är tillsvidareanställning, tidsbegränsad anställning (säsongsanställning, vikariat och visstidsanställning) och provanställning.

Tillsvidareanställning kallas till vardags för fast anställning och är anställningsformernas huvudregel. med det är att anställningen ska ses som en tillsvidareanställning om inget annat har avtalats mellan arbetsgivaren och arbetstagaren. Denna anställningsform ger arbetstagaren, i de flesta fall, ett anställningsskydd som är mer genomgripande än för de tidsbegränsade anställningsformerna.

Tidsbegränsad anställning kan handla om bland annat säsongsanställning, vikariat och allmän visstidsanställning (även kallat projektanställning). Genom en tidsbegränsad anställningsform kan du välja att anställa för några timmar, ett par veckor eller några månader. I vissa fall kan visstidsanställningar och vikariat övergå till en tillsvidareanställning vilket du bör ha i åtanke. Det kallas för "inlasning" som betyder just en övergång till fast jobb. För att det ska bli aktuellt ska arbetstagaren ha varit anställd hos samma arbetsgivare i mer än två år under en femårsperiod.

Provanställning är ett anställningsform som låter arbetsgivaren lära känna arbetstagaren innan nästa steg till tillsvidareanställning. Syftet med en provanställning är att testa arbetstagaren hur denne klarar av arbetsuppgifterna som ingår i anställningen. Denna anställningsform får inte överstiga en sexmånadersperiod, om inget annat framgår av kollektivavtal. Om arbetsgivaren inte har avbrutit prövotiden kommer anställningen att övergå till en tillsvidareanställning per automatik.

Immateriella rättigheter i anställningsförhållanden

Vem äger rätten till det arbetsresultat dina anställda skapat på jobbet? Som företagare och arbetsgivare är det viktigt att se till att du äger rätten till det arbete som dina anställda skapar på jobbet. Beroende på vilken typ av produkt som implementeras kommer olika typer av juridiska regler att bli aktuella.

Då arbetsgivaren betalar de anställdas lön för deras prestationer, är det arbetsrättsliga utgångsläget att arbetsgivaren har rätt till arbetstagarnas arbetsresultat. Detta bygger på uppfattningen att arbetsinsatser inte har lika stort värde som kapitalinsatser.

Bestämmelserna kring immateriella rättigheter har dock omvänd utgångspunkt, med andra ord har skaparen rättighet till vad denne skapar, oavsett anställd eller ej. Dessa skilda utgångspunkter ger en början till en intressekonflikt. Är det den arbetsrättsliga, eller den immaterialrättsliga utgångspunkten som gäller? Det finns specialreglering som hanterar problematiken:

Patenterbara uppfinningar av arbetstagare ger arbetsgivaren, under vissa förutsättningar, möjlighet att ta över arbetstagarens rätt till uppfinningar som skapats i tjänst. Omfattningen av övertagandet beror på vilka arbetstagarens arbetsuppgifter är och i vilken utsträckning arbetsuppgifterna motsvarar själva uppfinningen.

Datorprogram som skapas av arbetstagare kommer upphovsrätten till datorprogrammet automatiskt att övergå till arbetsgivaren, såvida inget annat avtalats mellan parterna. Förutsättningen är att datorprogrammet har skapats i linje med arbetstagarens arbetsuppgifter eller i enlighet med arbetsgivarens anvisningar. Denna regel gäller dock inte om programmet tillverkats i ett uppdragsförhållande.

Utöver de ovan nämnda specialbestämmelserna finns det få regler att stödja sig på gällande immateriella rättigheter i anställningsförhållandet. Därför är det fördelaktigt att fastställa vad som ska gälla för specifika anställningssituationer i anställningsavtalet.

För verksamheten kan immateriella frågor bli föremål för både intern och extern konflikt. Ibland kan det vara oenigheter om vem som äger vad och om konsulter eller andra äger vissa delar av företagets produkter. Rättsakuten hjälper dig att lösa tvister- och eller oklarheter relaterade till rättighetsfrågor.

Varumärkesregistrering

Ett varumärke är företagets kännetecken och är vanligtvis dess viktigaste tillgång. Hela verksamheten kretsar kring varumärket samtidigt som mycket tid och pengar oftast har spenderats för att göra det starkare. Därför är det av naturliga skäl viktigt att skydda det från att andra aktörer drar nytta av det genom att göra en varumärkesregistrering.

Ett varumärke kan innehålla något av följande:

- Namn
- Ord
- Symbol
- Bild
- Design
- Slogan

- Uttryck

Kraven som ställs för varumärket är att de produkter eller tjänster du marknadsför ska tydligt kunna urskilja från dina konkurrenters produkter eller tjänster. Din nationella varumärkesansökan, som du gör till Patent- och Registreringsverket (PRV), gäller endast i Sverige och därför är det viktigt att du varumärkesregistrerar i alla de länder du säljer eller tillverkar din produkt eller tjänst. För varumärkesskydd i hela EU, alla medlemsländer, ansöker du hos Europeiska unionens immaterialrättsmyndigheten (EUIPO). För varumärkesskydd globalt, som gäller i många delar av världen, kan du skicka in din ansökan till World Intellectual Property Organization (WIPO). Däremot måste du först göra en varumärkesansökan till PRV eller EUIPO för att kunna ansöka om en internationell registrering.

Betydelsen av varumärkesregistrering är att förhindra obehörig intrång i ditt varumärke. Använder du varumärkesskydd och obehöriga använder identisk eller förväxlingsbara varumärken eller kännetecken gör sig skyldig till varumärkesintrång. Konsekvensen av detta är skadestånd, även i vissa fall, böter och till och med fängelse.

Hur skyddar du ditt eller företagets immateriella tillgångar? Hur kan du skydda det på bästa sätt enligt din specifika situation? Immateriell egendom eller immateriell egendom kan vara föremål för interna och externa konflikter inom ett företag. Utomstående kan kränka dina rättigheter. Våra jurister på Rättsakuten kan hjälpa dig att göra rätt val för ditt företag.

IP-ägaravtal

När du köper ett hus, en bil eller till och med ett nytt par sandaler, har du gjort en transaktion som innebär ägarbyte. Men hur är det med immateriella produkter som litterära eller konstnärliga skapelser, uppfinningar som du har gjort eller till och med bara ett namn som används för att se till att människor känner igen ditt varumärke?

Här går vi in i världen av immateriell egendom, eller kort sagt IP. Immateriell egendom är en viss kategori eller typ av egendom som har att göra med skapelser av det mänskliga sinnet. Det betyder att IP är något som vi skapar i våra sinnen, som berättelser, sånger, målningar, mönster eller till och med bara idéer. Tanken bakom IP-skydd är att du kan skydda dina idéer, om någon annan hävdar att din idé var deras. Det ligger till grund för detta. Tyvärr är det aldrig så enkelt, och IP-komplexiteten är också anledningen till att IP-advokater alltid kommer att tjäna pengar och aldrig gå sönder! Eftersom IP-tvistens karaktär är extremt komplex kan du förvänta dig att betala hundratusentals, om inte miljoner kronor, även för den minsta tvisten. De flesta av dessa tvister uppstår på grund av att människor inte gör sin due diligence (en strategisk genomlysning av företaget) och de bryr sig inte om att se till att de har sina ankor i rad.

För det första är det viktigt att förstå att det finns fyra huvudtyper av IP. Dessa är upphovsrätt, varumärken, patent och affärshemligheter. Var och en har en annan funktion och varje tjänar ett annat syfte. Som affärsman kommer du att veta att din nya appidé egentligen inte kan patenteras, men att din logotyp och utformningen av din nystartade e-handelswebbplats kan ha varumärkesskydd. Detsamma gäller alla potentiella anställda du kan ha. Att veta hur ett företag drivs betyder inte nödvändigtvis att en anställd stjälar dina affärshemligheter. Det finns lite mer till det.

Upphovsrätt

Denna IP är den mest kända. Som namnet antyder hänvisar upphovsrätt till den rätt en person har att reproducera och sälja en kreativ skapelse. Detta inkluderar, men är inte begränsat till litterära verk, musik och sånger, konstnärliga skapelser och pedagogiska produktioner.

Om du skapar något som en bok eller en sång och du kan bevisa att den är din, kommer andra inte att kunna kopiera eller reproducera din skapelse eller använda den för något syfte utan din tillåtelse.

Som många konstnärer kommer att intyga, är detta tillstånd vanligtvis i form av pengar eller royalty som du får för att de ska kunna använda och reproducera ditt arbete.

Här är en lista över verk som kan vara upphovsrättsskyddade:

- Böcker
- Låtar
- Målningar
- Ritningar
- Design
- Filmmanus
- Blogginlägg
- Skulpturer
- Låtar
- Melodier
- Filmer
- Fotografier
- Datorprogram
- Mobila applikationer (till viss del)

Incitamentsprogram

Incitamentsprogram är ett effektivt sätt för växande företag och nystartade företag att öka medarbetarnas deltagande och entusiasm. Incitamentsprogram ger nyckelpersoner möjlighet att delta i företagets tillväxt och mervärde utan att behöva bli partner. För att maximera effekten av incitamentsplanen bör dess utformning ta hänsyn till idéer och strategier.

Incitamentsprogram är vanliga i dag och finns i många olika former. De riktar sig i första hand till ledande befattningshavare, styrelseledamöter och andra nyckelpersoner. Incitamentsprogrammets syften är främst att motivera, behålla och belöna kvalificerad personal i företaget.

Det är vanligt med incitamentsprogram idag och i Sverige är de vanligaste personaloptionsprogram och aktietilldelningar.

Vesting

Det amerikanska begreppet "Vesting" är ett juridiskt hjälpmedel i aktieägaravtal som motivation till aktieägarna att fortsätta arbeta för företaget. Vesting kallas egentligen för återköpsrätt eller inlösen i Sverige.

För att kontrollera aktieägarnas rätt att få del av den framtida värdetillväxten används två klausuler i aktieägaravtalet: aktieägarnas krav på en viss mängd arbete (dedikation, arbetskrav), tidsperioden att göra sig förtjänt av sin aktieandel i bolaget och om aktieägare som har lämnat företaget har rätt att återköpa aktieposten (Vesting).

Aktieägaravtalet kan ange vilka parter som kommer att arbeta heltid i företaget och vilka som har begränsade funktioner. Om en av parterna endast agerar som finansiär måste det anges. Aktieägare som arbetar i företaget bör underteckna ett personligt anställningsavtal med företaget med angivande av deras arbetsområde och huvuduppgifter.

Vesting, enligt svensk modell, ägs aktier av grundaren redan från start istället för tillträde över en viss tid. I grundarens äganderätt tillhör rätt för företaget eller aktieägare som är kvar att köpa tillbaka, eller inlösa grundarens aktier till en viss summa om denne skulle gå ifrån företaget.

Förebygga, hantera och undvika tvister

Tvisten beror främst på osäkerhet som inte har lösts i tid. Det händer ofta att de parter som vill nå en överenskommelse med varandra är så entusiastiska över det nya samarbetet att parterna helt enkelt glömmer att komma överens om hur samarbetet ska se ut. Det är lätt att lita på sina goda förhållanden och ignorera vikten av att skydda sina tillgångar och använda bra genomförda avtal.

Bestäm därför i förväg hur tvister ska lösas. Den vanliga klausulen i alla avtal är den så kallade tvistlösningsklausulen, som anger hur man ska lösa eventuella tvister. Om du saknar effektiva medel för att försvara dina rättigheter är det inte särskilt värdefullt att göra sin rätt gällande. En av de viktigaste frågorna som vanligtvis anges i klausuler om tvistlösning är vilket rättsligt förfarande som gäller. Om det inte finns några andra bestämmelser mellan parterna ska tvisten avgöras vid vanliga domstolar, vilket är tingsrätt (TR), hovrätt (HR) och slutligen av Högsta domstolen (HD). Istället kan parterna komma överens om att tvister ska lösas genom så kallade skiljeförfarande – ett privat förfarande där parterna själva utser skiljedomare.

Det finns både för- och nackdelar med båda förfarandena. Kort sagt går skiljeförfarande vanligtvis fortare och mer effektivt än att processa i domstol. Skiljeförfaranden offentliggörs inte heller. Emellertid är skiljeförfaranden oftast dyrare eftersom parterna måste betala, förutom sina egna ombud, även för skiljedomarna.

Om ditt företag trots allt skulle hamna i tvist rekommenderar vi att du så tidigt som möjligt kontaktar en driftig och erfaren jurist. Det kommer inte bara att underlätta för utredningen, utan det stärker även ditt företags ställning och ökar chanserna till att tvisten avslutas snabbare. Du och dina anställda kan på så sätt lugnt återvända för att lägga fokus på företagets faktiska drift.

Due diligence av bolaget och ägarna

Se till att göra en ordentlig värdering av bolaget innan du går in som delägare eller investerare. Due diligence brukar också kallas för företagsbesiktning och är alltså en total genomgång av bolaget. Besiktningen består av fyra olika delar, där man del för del går på djupet i bolaget.

Framförallt brukar man dela upp due diligence i följande delar:

- Finansiell besiktning
- Legal besiktning
- Skadebesiktning
- Teknisk besiktning

Den finansiella besiktningen tar sikte på bolagets finansiella data. Man tittar på redovisningen och gör jämförelse med liknande bolag i samma bransch, för att försäkra sig om att siffrorna är skäliga. Den legala besiktningen handlar om att gå igenom de avtal som bolaget sitter på. Här behöver man skapa sig en bild över vilka obligationer bolaget har mot andra partners, kunder, osv.

Skadebesiktningen handlar till största delen om att gå igenom tidigare deklarationer och se vilka olika skattetekniska beslut som bolaget fattat. Här behöver man få en klar bild över vad som gjorts tidigare och hur skatteplaneringen ser ut framöver.

Avslutningsvis har vi den tekniska besiktningen, där själva produkte, eller tillgångarna i bolaget går igenom. Här vill man till exempel försäkra sig om att det inte finns några processer som är farliga för miljön och som kan innebära problem i framtiden, då miljölagarna förväntas stramas åt.

Hitta rätt folk till bolagsstyrelsen

En bolagsstyrelse kan vara en enorm tillgång för vilken startup som helst, förutsatt att personerna som sitter där kan bidra med kompetens och erfarenhet. Det gäller att utnyttja de möjligheter som finns att få in rätt kompetens i bolaget.

Ett sätt att göra just detta är att använda sig av en extern styrelseordförande. Rättsakuten kan gå in som extern styrelseordförande i ert bolag och på så sätt också ta med mycket och bred kompetens om hur styrelsearbete ska utföras. En styrelse ska, när den fungerar som bäst, rita upp de långsiktiga visionerna och målsättningarna för bolaget. Sedan är det upp till VD:n och personalen att omvandla dessa målsättningar till strategier som genomförs.

Vi på Rättsakuten har ett brett nätverk av kunniga styrelseproffs, som alla är experter inom sin bransch. Vi kan hjälpa er att fylla styrelsen med personer som kan vara med och bidra. På samma sätt som en startup vill hitta investerare som bidrar med både pengar och kompetens, vill man också hitta styrelsemedlemmar som bidrar med engagemang och erfarenheter.

Tänk på att styrelsen ska bilda ett team - en helhet. Det gäller alltså inte att enbart fokusera på varje enskild individs potential, utan hur väl alla styrelsemedlemmar kompletterar varandra. En normal styrelse brukar bestå av 5-6 styrelsemedlemmar. Men det kan vara både färre och fler.

Så hittar du rätt investerare

Startup och investerare har alltid attraherat varandra. Investerare letar efter guldkorn att investera sina pengar i. Startups innebär hög risk men stor potentiell avkastning om företaget utvecklas så som man förutspått. I och med att en startup kan dubbla sin omsättning flera gånger under några få år, blir dom ofta en het potatis för investerare. Större och mer etablerade bolag kan omöjligen uppnå samma tillväxt. Men på samma sätt kan det också gå lika snabbt utför om det vill sig illa. Därför är investerare mycket petiga när dom väljer ut vilka startups dom vill investera i. Dom har ofta stora avdelningar till hjälp för att göra företagsbesiktningar och för att försäkra sig om att grundaren av bolaget är en person man vill arbeta med.

Som startup vill man få in kapital i bolaget. Många gånger förutsätter hela genomförande av den idé som start-upen bygger på, att en investerare kommer in med kapital. Kanske har man bara producerat en prototyp än så länge och vill ha en investerare för att kunna ta prototypen till produktion.

För att attrahera investerare finns det många olika vägar att gå. Varför inte ställa upp i SVT:s Draknästet? Rättsakuten har ett stort nätverk av investerare och vi kan hjälpa er att komma i kontakt med investerare som vi tror kan erbjuda såväl kompetens som kapital till ert bolag.

Det är nämligen viktigt att försöka få ut maximalt ur en investerare. Inte bara att få in kapital. Investerare finns det gott om. Men de med rätt kompetens är inte helt enkla att hitta. Låt oss på Rättsakuten hjälpa dig att komma i kontakt med rätt investerare just för er!

Hitta rätt anställda

För startups är rekryteringen av ny personal ofta en stor utmaning. Man har inte lyxen av att kunna köra en copy-paste av tidigare rekryteringsprocesser, vilket många större bolag gör. Det gäller att hitta kandidater som förstår vad det innebär att arbeta med en startup och som ser fördelarna med en sådan utmaning.

Som startup har du inte heller samma möjlighet att locka med konkurrenskraftiga löner, som ett större och mer etablerat bolag har. Däremot har du möjlighet att använda dig av incitamentsprogram, där personalen får delta i ett obligationsprogram med aktier i bolaget. När ni rekryterar personal, var noga med att lägga fram det här förslaget tidigt i rekryteringsprocessen till kandidaten. Personer som uppskattar koncept som dessa kommer att vara högtintressanta att gå vidare med.

Det är viktigt att ni hittar personligheter snarare än kompetens. Visst, om ni utvecklar programvara, behöver du en skarp utvecklare som kan göra verklighet av era idéer. Men handlar det om försäljning och andra typer av roller som ska tillsättas, då är det snarare viktigare att hitta en driven person som tror på er produkt, än en erfaren och kompetent säljare. Som startup behöver man personal som kan sälja in och arbeta med en idé, snarare än en konkret produkt.

Vi på Rättsakuten har ett brett nätverk och stor erfarenhet av rekryteringar. Vi kan hjälpa er med allt från kravprofiler till att komma i kontakt med rätt kandidater.

Hitta rätt mentor

Vi rekommenderar alla startups att skaffa en mentor. Även om du kan få många goda råd från investerare och styrelsemedlemmar, får du ett annat perspektiv med en mentor. En mentor är inte känslomässigt engagerad i ert bolag och har inget pengamässigt engagemang. Däremot har en mentor en massa erfarenheter som han eller hon vill dela med sig av.

Ett vanligt upplägg för mentorskap är att man först försöker hitta rätt mentor. Det ska alltså inte vara vem som helst. Här bör man tänka till och bestämma sig för vart inom verksamheten ett mentorskap skulle vara mest betydelsefullt. Handlar det om själva företagsutvecklingen, eller mer om hur produkten kan utvecklas? Handlar det om hur man attraherar investerare och personal? När du väl bestämt dig för det har det blivit dags att hitta en mentor.

Vi på Rättsakuten erbjuder mentorskap och kan också hjälpa er att komma i kontakt med potentiella mentorer. Vanligtvis träffar man sin mentor en gång per månad. Då har man chansen att bolla sina idéer och diskutera eventuella problem som man står inför. Mentorn kan då använda sin egen erfarenhet för att komma med tips och idéer på hur ni ska ta er vidare i er situation.

Hitta rätt redovisningskonsult och revisor

Marknaden för redovisningskonsulter och revisorer är enorm. Det finns allt från små enskilda firmor till större revisionsfirmor att välja mellan: Du läser säkert om olika paket, med allt från small till extra large. Men vad behöver just ni?

Försök att hitta en redovisningskonsult som ni kan växa tillsammans med. Som startup har man inte många transaktioner att redovisa och dessutom har man begränsade möjligheter att betala stora fakturor till revisorer varje månad. Pengarna behöver arbeta i bolaget. Därför bör man försöka hitta en balans, där man betalar en liten och rimlig peng för det arbete som behöver göras just nu.

Som startup växer man snabbt och antalet transaktioner kan snabbt mångdubblas. Därför behöver man se till att revisorn är van att jobba med tillväxtbolag och står beredd när det väl tar fart. Att behöva byta revisor när bolaget växer som mest är inte något önskvärt scenario. Större revisionsbolag har som regel bra planering för detta och slussar er enkelt vidare till nya avdelningar allt eftersom ni växer.

På Rättsakuten kan vi guida och vägleda dig genom djungeln av revisorer och redovisningskonsulter. Vi hjälper er att hitta rätt så att ni kan fokusera på annat.

Sammanfattning

Som startup har man många bollar i luften. Mycket är nytt när det kommer till att driva företag och ingen dag är den andra lik. Startups börjar som små företag med ett fåtal personer involverade, med en idé som inte är någonting annat än en idé, för att snabbt växa och ta fart. Det är många gånger en intensiv men fantastisk resa att vara med om.

I början står man för en rad utmaningar, såsom hur man ska hitta rätt investerare, hur man hittar rätt personal och hur man tar sin idé till färdig produkt. Mitt i allt detta ska man dessutom hålla koll på alla siffror och se till så att kalkylerna går ihop. Man inleder nya samarbeten med partners och man skriver avtal med sina första kunder. De juridiska aspekterna av detta kan te sig som en djungel. Det

tar upp mycket tid att sätta sig in i olika regelverk och lagar och man behöver veta exakt vad som är tillämpligt för den bransch man verkar inom.

Det är därför som vi på Rättsakuten tagit fram ett erbjudande för juridisk rådgivning speciellt för startups. Vi har lång erfarenhet av att arbeta med startups och vet vilka utmaningar man ställs inför. Vårt erbjudande innehåller en perfekt kombination av rådgivning och mallar för avtal.

Genom att nyttja våra mallar, kan ni snabbt komma igång och upprätta kundavtal, med mera. Ni betalar inte för mer än ni behöver och ni kan lägga all er tid på att fokusera på er kärnprodukt och ert erbjudande, så tar vi hand om juridiken.

Vi erbjuder en mycket fördelaktig betalningsmodell, där ni helt enkelt betalar med en andel av ert aktiekapital, med ambitionen att vid ett senare tillfälle genomföra ett återköp. På så sätt slipper ni att binda upp värdefullt kapital och kan satsa allt på att utveckla er verksamhet.

Kontakta oss på Rättsakuten redan idag berättar vi mer om hur vi kan hjälpa er och vara er personliga juridikpartner under er tillväxtresa!