



HOLLÓ & TÁRSAI
ÜGYVÉDI IRODA

Startup



K

edves Startupper!

Engedd meg, hogy bemutatkozzunk. Mi vagyunk azok, akik szeretnének neked segítő kezet nyújtani mint leendő vállalkozónak, feltörekvő innovátornak és lelkes know-how birtokosnak a start up vállalkozásod elindításában. Az alábbi kiadványunk célja, hogy a rögzös, ámde annál rövidebb úthoz jogi segítséget nyújtson, és rávilágítson az olyan apró trükkökre, melyek akár segítőtársaid is lehetnek, illetve azon akadályokra és hibákra, melyet egy start up vállalkozás indításánál el lehet követni.

De kezdjük mindent az elején.



Start up: Olyan vállalkozás, mely gyors és globális növekedésre képes rövid időn belül, és sikerét valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza.



Van egy ötletem...

Minden start up egy - vagy több - ötlettel kezdődik. Egy ötlet azonban még nem garantálja a sikert. Amiről mi beszélünk, az egy ígéretes ötlet, amit hamar jövedelmezővé kívánunk tenni, és amelynek hallatán a befektető szeme felcsillan.

Önmagában egy ötletet nem tudunk levédetni, és az a szerzői jogi védelem alatt sem áll. Ahhoz, hogy minimális védelemmel rendelkezünk, az ötletet tovább kell gondolni, és el kell kezdeni vele dolgozni, hasznosítani, hogy eljussunk a know-how szintjére, amit már bizonyos fokú védelemmel lát el a Polgári törvénykönyvünk - ez jelen esetben az üzleti titok védelmét jelenti. **De mi is az a know how? Know-how alatt olyan műszaki, gazdasági, szervezési ismeretet, tapasztalatot értünk, amely használati értékkel, s erre támaszkodva csereértékkel bír, azaz forgalomképes.** A know-how kidolgozottsági szintjét meghaladja a találmány, amely új feltalálói tevékenységen alapul és iparilag alkalmazható. Ez már szabadalmi oltalom által adott védelem alá kerülhet, feltéve, hogy a jogi feltételeknek megfelel.

Az ötletet azonban nem csak a külső szereplőkkel szemben célszerű védeni. Gondolnunk kell arra az esetre is, amikor a start-upnál dolgozó fejlesztő, informatikus, gazdasági szakember vagy épp valamelyik alapító gondol egyet, és a vállalkozás ötletén felbuzdulva saját céget alapít, vagy éppen átáll a konkurenciához. Erre az esetre célszerű már a cégalapítás kezdetekor megfelelő belső szabályzatokat elfogadni, és mind a munkaszerződésekben, mind az alapítók közötti viszonyokat rendező szerződésben részletesen kitérni arra a nem várt - de sajnos igen gyakori - esetre, amikor a

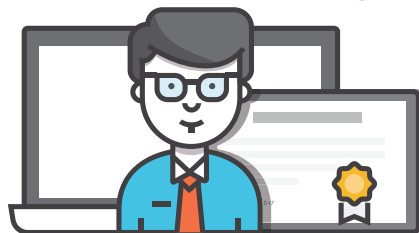
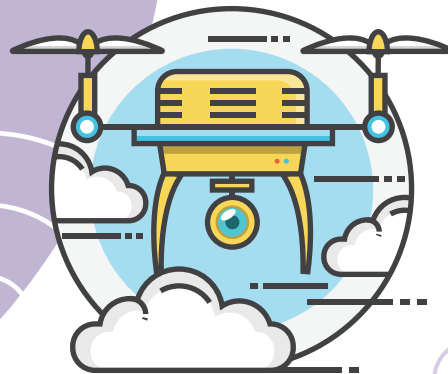
fent leírt szereplők közül valaki otthagyja a startupot és viszi, vagy legalábbis vinné magával az ott megszerzett tudást. Ügyvédi irodánk mind a külső, mind a belső kockázatokra tekintettel számos kipróbált jogi megoldást nyújt ügyfelei részére, amelyekkel ezeket a veszélyeket már a kezdeti stádiumban eliminálni lehet.

Jöhet a validáció és az MVP

MVP,
AZAZ
MINIMUM VIABLE
PRODUCT,
VAGYIS A
LEGGYORSABBAN
ELKÉSZÍTHETŐ
ELSŐ MŰKÖDŐ
PROTOTÍPUS.

Az ötlet validációja, mely során a vásárlói célcsoport visszajelzései, illetve mérések és tapasztalatok alapján felmérjük az ötletünk piaci igényét, a későbbiekben lesz hasznos, amikor is megfelelő bizonyítékot tud majd szolgáltatni mind a befektetőknek, mind az alapítónak, hogy üzletileg kifizetődő továbblépni a cégépítésben.

MVP, azaz Minimum Viable product, vagyis a leggyorsabban elkészíthető első működő prototípus. A lehetőségeinkhez mérten elkezdjük minél hamarabb nyújtani a szolgáltatást, elérhetővé tesszük a termékünket, hogy a felhasználók tesztelni, használni tudják. Fontos tudni, hogy ebben a szakaszban, ha valaki az MVP alapján szabadalmaztatja a terméket, attól te még dolgozhatsz rajta az előhasználati jog keretében. Ilyen korai szolgáltatásnyújtás, használat esetén mindenképpen szükséges az adatvédelmi nyilatkozat vagy általános szerződési feltételek elkészítése ügyvéd bevonásával.



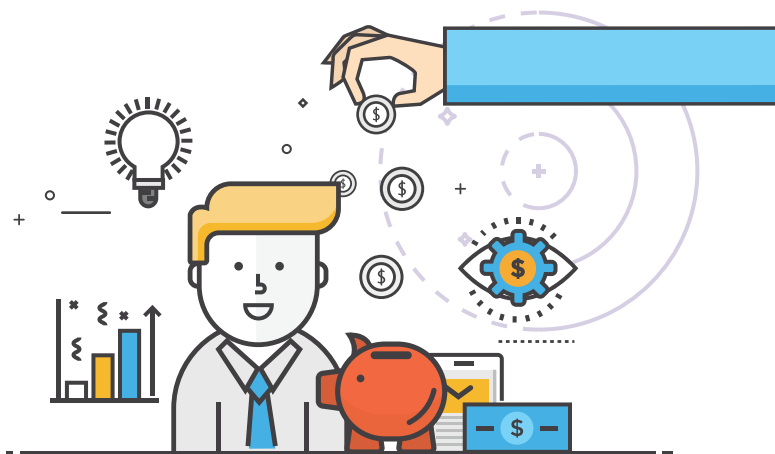
Ötletem már van, tőkém honnan lesz?

A startupok esetében is különösen nagy jelentősége van az induláshoz szükséges tőke előteremtésének. Jellemzően a vállalkozás alapítói nem rendelkeznek érdemi anyagi forrásokkal, így szükségessé válik külső forrás bevonása. Itt alapvetően két irányból érkező forrásról beszélhetünk. Az üzleti befektetőkről, más néven üzleti angyalokról és a pályázati, különösen állami és európai uniós pénzekről.

A befektetőket általában a gyors és nagyarányú profit ígérete és lehetősége csábítja a startupokhoz, de igen gyorsan kiszállnak az üzletből, ha az elvárásaik nem teljesülnek. Ezzel szemben az állami és uniós források megszerzése általában jóval több időt vesz igénybe, nagyon komoly bürokratikus szabályoknak és előírásoknak kell eleget tenniük a pályázóknak, de ha ezeket az akadályokat sikerrel veszik, akkor pályázati források ésszerű felhasználásával be tudják indítani a vállalkozásukat. Ezekben a pályázatokon jellemzően a környezetvédelem, az energiahatékonyság és az egészségvédelem területein innovatív ötletekkel rendelkező vállalkozók indulhatnak sikerrel.

Alapítsunk céget!

Az ötlet működik, a piac jól fogadja, tehát érdemes akkor „intézményi keretek között” folytatni. Ilyenkor kérdésként merülhet fel, hogy alapítsunk-e saját céget vagy próbáljunk más vállalkozáshoz betársulni, esetleg magánszemélyként folytassuk a boldogulást a piacon? Nyilván mindegyik módszernek megvan a maga előnye és hátránya, mi azonban a bevált utat, a saját cég alapításának útját fogjuk bemutatni.



Ez az a pont, ahol már mindenképpen ügyvéd bevonása szükséges. Ezek után már minden szerződésírást, áttekintést, hatósági ügyintézését is célszerű ügyvédre bízni, ha nem akarunk ideje korán veszteségesbe fordulni. Fontos pont a startupok életében a term sheet és a befektetői szerződés aláírása, így ezekhez elengedhetetlen, hogy egy jó ügyvéd „fogja a kezéd”, és a tárgyalások, a szerződések átnézése és véleményezése az ő feladata legyen.

A cégalapítás kapcsán az első kérdés, hogy hol akarunk céget alapítani: Magyarországon, az Európai Unió más tagállamában (pl. Luxemburgban), vagy esetleg off-shoreban (pl. Brit-Virgin Islands) gondolkodunk. A magyarországi cégalapítás előnye a relatív olcsóság és az, hogy a cég működését közvetlenül tudjuk befolyásolni, hátránya a viszonylag bürokratikus ügyintézés és a relatíve magas adóterhelés. Hazánkban számos cégforma közül választhatunk (közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság), amelyek közül a legtöbb előnyös tulajdonsággal a korlátolt felelősségű társaság (röviden Kft.) rendelkezik, ezért a kezdő vállalkozónak illetőleg célszerű alapítania.

Egy gazdasági társaság alapításához valamennyi tag vagyoni hozzájárulása szükséges, ez lehet pénzbeli, valamint a tagok által a társaság javára szolgáltatott nem pénzbeli (apport) is. Az apportálható szellemi termékek közé sorolható például: a találmány, a szabadalom, a formatervezési minta vagy például a know-how és a gyártási eljárás is.

Már a cégalapítás előtt lehet tárgyalni a potenciális befektetőkkel, akik a megállapodástól függően vagy cégtársak lesznek, vagy kölcsönrel segítik a kezdő vállalkozást, azonban bármelyik módot is választják, mindenképpen ajánlatos saját jogással is átnézetni a befektetői ajánlatot, mivel könnyen lehet, hogy a későbbiekben az ajánlat függvényében a befektetők lényegesen nagyobb részesedést kapnak majd a vállalkozás eredményéből, mint maguk az alapítók.

Fontos, hogy lényeges kérdésekben is megegyezzenek az alapítók egymással, és előre a befektetőkkel, így például különösen arról, hogy:

- Ki, mekkora részesedéssel, és esetlegesen osztalékelsőbbiséggel stb. fog rendelkezni a vállalkozásban;
- Mi a szerepe és a felelőssége az egyes alapítóknak, mindezt milyen pozícióban (ügyvezető, alkalmazott, külső tanácsadó stb.), és mennyiért (fizetésért, bónuszért vagy ingyen) látják el.

Megvan az ötlet, megvan a cég, működünk is, csak kevés a tőke, így a lehetőség is csekély, hogy fejlődjünk vagy nyissunk nagyobb piacra. Hogyan tovább?

Hogyan találkozik az ötletem a „tőkével”?

Azt, hogy pályázni hogyan lehet, úgy gondolom, nem kell bemutatni.

A tőkeszerzés másik útja sokkal izgalmasabbnak ígérkezik: hogy hogyan is találkozzunk és mutatkozzunk be a tőkebefektetőknek.

Tervezz!

Amikor elhatározod, hogy a további fejlesztésekhez, terjeszkedésekhez tőkére van szükséged, akkor a következő lépés az üzleti terv és a cég befektetési fókuszú összefoglalójának (one page) elkészítése. A tervnél fontos, hogy befektető központú legyen, tehát az ő szemszögéből vázolja fel a kiadásokat és a célokat.

Keress!

Keress meg azokat a befektetőket, akik potenciálisan érdeklődhetnek a vállalkozásod iránt. Fontos, hogy potenciált lásson az ötletedben, nem elég, ha csak pénzt tud adni!

*„Építs
kapcsolatot a
befektetőiddel!”*

Válogass!

Ha sikerült kiválasztanod pár befektetőt, kezdj el válogatni közülük! Határozz meg szempontokat, amelyek alapján rangsorolod a befektetőket. Ez lehet akár a befektető piaci helyzete, a földrajzi elhelyezkedés vagy az üzleti stílus. Válaszd ki azokat a potenciális befektetőket, akiket a számodra leginkább megfelelőnek gondolsz!

Építs!

Építs kapcsolatot a befektetőiddel! Ők az üzlettársaid, szeretnének többet tudni rólad, tehát ez mindkettőtök érdeke, ezt használd ki! Igyekezz minden alkalmat megragadni a találkozásra, készíts számukra prezentációt az üzlet fejlődéséről, lássák, hogy maximalista vagy!

Term sheet a kézben

Ha minden jól megy, a befektetők átadják számodra a befektetési feltételrendszer tartalmazó dokumentum tervezetét, azaz a term sheetet, amely tartalmazza a legszükségesebb információkat, vagyis a finanszírozás összegét, a tulajdoni hányadokra vonatkozó kikötéseket, opciókat, különböző kontrolljogokat és egyéb részleteket a sikeres együttműködés érdekében.

Gondolkozz!

Ez gyakorlatilag egy ajánlat a befektető részéről, ha a start up elfogadja az ajánlatot, akkor új szakaszba lép a támogatóval való viszonyotok.

Due Diligence

Az ajánlat elfogadását az átvilágítás követi, mely során mindent megvizsgálják az alapítók, a szabadalmak és a cég körül. Ez egyfajta biztosítékot jelent a befektető részére. Az indikatív ajánlat ekkor még módosítható.

Összeül a bizottság

Amely során a kockázati tőkés befektetési bizottsága (investment committee) az indikatív feltételeket jóváhagyja, módosítja, vagy elveti. Amennyiben megtörténik a jóváhagyás, csak azután következik a tényleges befektetési ajánlat megtétele, amely már jogi erejű.

And a final count down

A start up elfogadja a befektetési feltételeket, így megkezdődhetnek a jogi egyeztetések a jogászok, majd következő körben a start up és a kockázati tőke befektető között. Ha minden kérdéses pontban sikerül egyezségekre jutni, megtörténhet a befektetés. Az új befektető tőkét emel a start-upban (és általában a boardban is szerepet vállal).



A SZINDIKÁTUSI SZERZŐDÉS

„A szindikátusok minden esetben az üzleti kockázat csökkentésére hivatottak.”



A szindikátusok minden esetben az üzleti kockázat csökkentésére hivatottak. A szindikátusi szerződés is ezt kívánja a start up esetében, azaz, hogy a felek a már működő társaságban részletesebben szeretnék rendezni az együttműködésük feltételeit. Szindikátusi szerződés nem csak a befektetők belépésekor születhet, hanem már akár alapításkor is köthetnek az alapító felek egymással ilyen jellegű előszerződést annak érdekében, hogy rendelkezzenek a társaság alapításáról, az addig létrejött konszenzusról valamint az alapításkori kötelezettségekről, amelyek a feleket terhelik a folyamat során (ilyen lehet például a költségek viselése vagy az egyes részfeladatok elvégzése). Fontos kiemelni, hogy amennyiben valamilyen fél meggondolja magát, és el szeretne állni a társaság alapításától, úgy a megkötött szindikátusi szerződés értelmében nincs lehetősége az elállásra, hiszen az érvényes előszerződésnek tekinthető, amely alapján kötelesek megkötni a társasági szerződést.

A szindikátusi szerződésről még érdemes kiemelni annak titkosságát. A társasági szerződéssel ellentétben, amelyet a cégalapítás során a cégbíróság részére kötelezően be kell nyújtani, így az bárki számára nyilvánosan megtekinthető, a szindikátusi szerződéssel az alapítók a nyilvánosság kizárásával titkosan szabályozhatják a társaságon belüli együttműködésüket.

A leggyakoribb hibák, melyeket egy startupper elkövethet induláskor

► Nem rendelkezik olyan szerződés sztenderdekkel, amik a vállalkozást védik, vagy – ami a legrosszabb – egyáltalán nem készít szerződéseket

Minden vállalkozásnak szüksége van előre elkészített, ún. sztenderdizált szerződésekre. Érdemes előre kitalálni, hogy várhatóan milyen jellegű ügyleteket fogunk kötni, és ezekben milyen várható problémaforrásokat szükséges rendeznünk. Nem szükséges, és nem is lehetséges mindig minden körülményt beleépíteni a szerződésbe, ezért célszerűnek tartjuk, hogy ezek a dokumentumok a felek lényeges jogait és kötelezettségeit tartalmazzák, és bármely fél igénye esetén egyéb rendelkezések is beépíthetők legyenek.

► Munkavállalói dokumentáció teljes hiánya

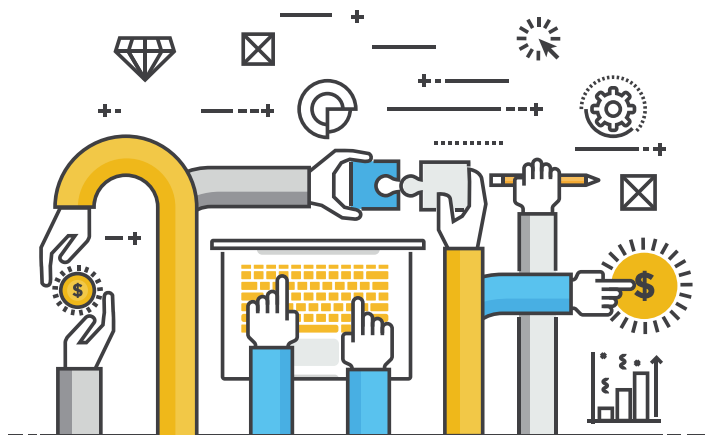
Kezdő vállalkozások gyakran esnek abba a hibába, hogy a munkavállalókkal nem kötnek munkaszerződést, mondván, hogy ők csak „baráti alapon” segítik a vállalkozást. Ez a gyakorlat több irányból is jelentős kockázatokat hordoz. Egyrészt jogellenes, emiatt komoly bírságokra lehet számítani, másrészt szerződés hiányában nagyon nehezen lehet egymással szemben az esetleges „szerződésszegések” kapcsán fellépni. Gondolok itt különösen azokra az esetekre, amikor a munkavállaló üzleti titkokat szivároztat ki vagy éppen ügyfeleket visz át a konkurenciához. Mindezek a kockázatok jól kivédhetők, ha megfelelő szerződésekkel, szabályzatokkal és munkavállalói dokumentációval rendelkezik a vállalkozás.

► Szellemi tulajdon védelmének teljes hiánya, vagy nem megfelelő védelme

A startupok világában a szellemi tulajdon védelme elsőrendű fontosságú. A védjegyek, a szabadalmak, a szerzői jogi, üzleti titok és know-how védelem mostanra már olyan komplex rendszert alkot, amelyet minden fejlődni akaró és tudó vállalkozásnak, de különösen a startupoknak érdemes igénybe venniük. A szellemi tulajdon védelem ügyvédi irodánk egyik kiemelt szakterülete, így bármely kérdésben örömmel állunk ügyfeleink rendelkezésére.

► Nem gondolnak előre az adózásra, nem tervezik meg a vállalkozás adóstruktúráját

Benjamin Franklin híres mondása szerint két dolog biztos az életben, az adó és a halál. A magyar adórendszere ez az állítás mindenképpen helytálló, mivel adórendszerünk minden túlzás nélkül állíthatóan próbára teszi a kezdő vállalkozás „idegeit”. Egy kezdő startup esetében egyáltalán nem egyszerű feladat a bonyolult adójogszabály-tengerben kiigazodni. Ügyvédi irodánk szoros együttműködésben áll az adózási, számviteli szolgáltatások terén kiemelkedő színvonalú szolgáltatásokat nyújtó Baker Tilly hálózattal, így a startup számviteli, adózási kérdéseiben is profi megoldásokhoz való hozzáférést tudunk nyújtani.



► **Rossz névválasztás jogi és/vagy marketing oldalról**

Amikor a leendő vállalkozásunk nevééről döntünk, elengedhetetlen alapos kutatómunkát végeznünk. Elsősorban olyan nevet célszerű választanunk, amelyet a későbbi ügyfeleink könnyedén megjegyeznek, pozitív csengése van és más még nem használ ilyet, vagy ehhez nagyon hasonlót. Tehát egyrészt el kell kerülnünk azt, hogy a más vállalkozás által használt névvel azonos vagy hasonló legyen a nevünk: ez a kérdés jogi oldala. Másrészt a marketing szempontokat is figyelembe kell vennünk. Más startupok mintájára lehet a nevünk a szolgáltatásra jellemző, leíró név (pl. Facebook), vagy kitalált név, jó hangzással (pl. Google), de ami legfőbb szempont, hogy könnyen megjegyezhető és jellegzetes nevet válasszunk.

► **Megfelelő felhasználási, adatvédelmi és adatkezelési feltételek hiánya**

Tekintettel arra, hogy az adatvédelem napjainkban egyre fontosabb szerepet kap, a hatóság pedig módszeresen ellenőrzi a cégek napi gyakorlatát, a bírságolás elkerülése végett érdemes minden jogi előírást betartanunk az adatvédelem kapcsán.

Főszabály szerint a személyes adatok kezelésének megkezdése előtt hatósági nyilvántartásba kell bejelentkeznünk, de legalábbis tájékozódni arról, hogy cégünk számára a bejelentés kötelező-e. A bejelentést az erre rendszeresített nyomtatványon kell megtenni, és az jelenleg nem díjköteles. Fontos szem előtt tartani, hogy a bejelentésen szereplő adatok ténylegesen is megegyezzenek a cég gyakorlatával.

► **Felkészült tanácsadók hiánya, mind jogi, mind üzleti irányból**

Kezdő vállalkozások gyakran esnek abba a hibába, hogy rokon, baráti „tanácsadók” véleményére, tanácsára hagyatkozva hoznak meg komoly üzleti és jogi döntéseket. Egy startupnak számtalan bonyolult szabálynak és előírásnak kell megfelelnie, és ha el akarjuk kerülni a bírságokat és egyéb retorziókat, mindenképpen javasolt olyan szakember igénybevétele, aki megfelelő háttérrel és gyakorlattal rendelkezik ehhez.



A legfontosabb kifejezések, amikkel találkozhatasz

A/B Testing

Osztott vagy más néven „vödör vizsgálat”; marketing vizsgálati módszer, melynek folyamán egy alap verzió kerül összehasonlításra több különböző verzióval annak érdekében, hogy tökéletesítsék a hatékonysági arányt. Lényegében az A/B teszt épp az, aminek hangzik: van egy meghatározott elemnek két változata, valamint az összehasonlításukból eredő teljesítménymutató.

Accelerator

Magánvállalkozás, amely a startup vállalkozások támogatására jött létre. Általában néhány 10.000 dollár befektetésével, kapcsolati hálóval, co-working irodával segíti a startupokat.

Agile

A szoftverfejlesztés filozófiája, amely elősegíti a fokozatos fejlesztést és az alkalmazkodóképességet, valamint hangsúlyozza az együttműködést.

Angel investor

Olyan tehetős magánszemély, aki kis összegű tőkét biztosít egy startupnak, és ezért cserébe részesedést kap a társaságban elsőbbségi részvény vagy átváltható adósság formájában. Rendszerint megelőzi a Seed Round, és általában akkor kerül rá sor, amikor a vállalatindítás még gyerekcipőben jár.

Antidilution

A term sheetek azon pontja, amely a befektetőket védi a meghatározottnál kisebb cégértékeléstől. Formái lehetnek a broad-based average és a full ratchet antidilution, míg az előbbi a normális, a második előnytelen.



B2B

„Business to business”, vállalat a vállalatnak. A kifejezés alá olyan vállalkozások tartoznak, melyek saját termékeikkel vagy szolgáltatásaikkal más vállalatokat vesznek célba. Olykor vállalati technológiaként is emlegetik. Fontos, hogy különbözik a B2C technológiától, amely a vállalat és a fogyasztó közötti üzleti tevékenységet fedi le, és magában foglalja a termékek vagy szolgáltatások fogyasztók irányába való közvetlen értékesítését.

Benchmark

Azon eljárás, mellyel egy startup a tényleges eredményeit méri. A befektető az alapján méri a vállalkozás sikerét, növekedését, hogy elérte-e bizonyos szintet, például, hogy a vállalat 2 év piaci szereplés után elért egy biztos, X összegű visszatérő bevételt.

Bootstrap Startup

Vállalkozás alacsony költségvetéssel való elindítása. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy kiszervezik a tervezést és a fejlesztést, a szerveret bérlik, nincs iroda és fizetés sem. A vállalat indítását megelőzően megfizetendő költséges szolgáltatások csupán a jogi tanácsadás és a számviteli szolgáltatás. Minden mást, amire szükség lesz, elegendő folyamatában megtanulni és ellátni.

Bootstrapping

A kifejezés egy közös jelentéssel bíró metaforacsoportha utal: önfenntartó folyamat, amely külső segítség nélkül halad. Az informatikával és szoftverfejlesztéssel kapcsolatos jelentés némileg eltér a kifejezés üzleti életre vonatkozó értelmétől. Közös jellemző viszont az „önfenntartó képesség” és olyasvalaminek a megalkotása, ami „növekedési potenciállal rendelkezik”.



Bridge loan

Más kifejezéssel hinta/áthidaló hitel. Rövid lejáratú hitel, amivel áthidalják a hiányt a nagyobb finanszírozások között.

Burn rate

Az arány, amelyen egy új vállalkozás felhasználja a tőketartalékát a költség-többlet finanszírozására, mielőtt pozitív cash-flow-t termelne a működése során. Más szóval a negatív cash-flow mértéke.

Business Plan

Dokumentum, amely leírja az üzletet, annak céljait, a stratégiát, a működési környezetet biztosító piacot, valamint a pénzügyi előrejelzéseket. Sok funkcióval rendelkezik, a külső finanszírozás biztosításától az üzleten belül elért siker méréséig.

Buyout

Közös kilépési stratégia. A vállalat részvényeinek megvásárlása, ami irányító részesedést biztosít a vállalaton belül.

Canvas Business Model

A Canvas Üzleti Modell stratégiai menedzsment sablonként szolgál új, fejlődő vagy papíron már létező modellek részére. Lényegében vizuális térkép, amely egy cég értékajánlatát írja le a következő elemekkel: infrastruktúra, fogyasztók és pénzügyek. Segíti a céget tevékenységük összehangolásában az esetleges kompromisszumok felvázolásán keresztül. A Canvas Üzleti Modell 9 építőeleme a következő:

1. Ügyfélszegmensek;
2. Értékajánlatok;
3. Csatornák;
4. Ügyfélkapcsolatok;
5. Bevételi lehetőségek;
6. Kulcsfontosságú források;
7. Alapvető tevékenységek;
8. Kulcsfontosságú együttműködések;
9. Költségszerkezet.

Capital

azonnal rendelkezésre álló monetáris eszközök. A vállalkozók tőkeemelését hajtanak végre, hogy vállalkozást hozzanak létre, majd további tőkebevonást végeznek, hogy a vállalkozás növekedjen.

Capped notes

a finanszírozási forduló során a befektető által meghatározott limitre utal

Convertible debt

Olyan hitel, amit részesedésre váltás szándékával kap a cég. Tipikusan a kezdeti szakaszban előforduló finanszírozási forma, amikor a vállalat értékelésének még nehéz eleget tenni, és a befektetés még nagy kockázatot hordoz magában. Sok helyen az adótervezési szempontok miatt is preferált

Crowdfunding

vállalatfinanszírozási forma, melynek lényege, hogy széles közönségtől begyűjtött kis összegekből finanszírozzák a vállalkozás vagy a projekt beindítását, tipikusan az interneten keresztül. A Kickstarter talán a legismertebb és legnagyobb, a kreatív tervek megvalósítására lehetőséget nyújtó piac.

Customer Development Model

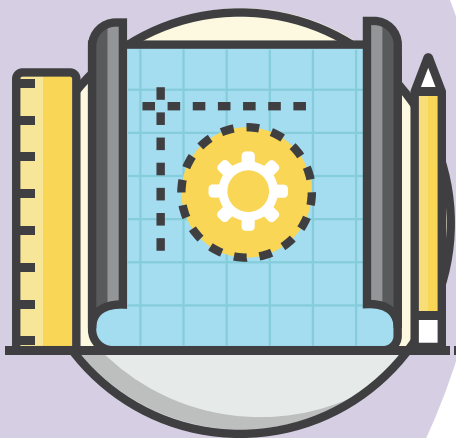
A klasszikus üzleti megközelítés. A kezdeti termékre vonatkozó ötletet a hónapokig tartó közösséghez való eljuttatás kiépítése követi.

A modell négy lépése a következő:

- Ügyfélkör felmérése;
- Ügyfél megerősítés;
- Ügyfélkör kiépítés;
- Vállalatépítés.

Debt financing

az a pénzszerzési folyamat, amelynek alapján a vállalkozás kötvények, váltók és kincstárjegyei eladásával vagy banki hitellel szerez pénzt, azzal, hogy az adósságot a befektetőnek a kamatokkal együtt visszafizeti. A vállalkozás késői szakaszában alkalmazott megoldás.



Disruption

Más néven bomlasztó innováció. Olyan találmány, amely segít új piacot és értékhálózatot alkotni. Olyan újítás vagy technológia, mely az árak megváltoztatásával, a régi technika kiszorításával, vagy a piaci közönség megváltoztatásával a már létező piacot „szétbontja”. A kifejezést Clayton M. Christensen

alkotta meg, és a „Feltaláló dilemmája” c. művében taglalja. A kifejezés ma-napság leginkább a startupokkal kapcsolatban használatos, ugyanis ezek az új vállalkozások képesek a termékeikkel és ötleteikkel megváltoztatni a már létező piacot és termékeket. A helyes használat érdekében Christensen eredeti teóriájához kell kapcsolni.

Due diligence

A befektető által készített elemzés, amit egy potenciális befektetéssel kapcsolatos összes tény és számadat összességéből állít össze. Magában foglalhatja a jogi, pénzügyi és környezetvédelmi nyilvántartásokat és intézkedéseket, valamint a befektetések megtérülésének mértékét.

Early Adopter

A korai befogadó, más néven a visszajelző felhasználó vagy divatdiktátor olyan személy, aki felkarol egy adott vállalkozást, terméket vagy technológiát, mielőtt ezt mások megtennék. A korai felhasználók a technológia elfogadása életciklusának korai szakaszát jelölik, olyan modellt, amely az új ötletek és technológiák elterjedését írja le.

Elevator Pitch

Egy startup jól átgondolt, tömör és világos összefoglalása 30-40 másodpercben. Célja, hogy egy befektetőnek való bemutatkozáskor minél hatékonyabban és rövidebb idő alatt

be tud mutatni az ötletet. Olyan képzelte szituációt vesz alapul, amikor egy befolyásos, leendő partnert addig kell meggyőzni, míg felér a lift az X-edik emeletre.

Enterprise (vállalkozás)

A startup világában a céget vagy a vállalkozást jelölő kifejezés.

Entrepreneur

Az a személy, aki vállalja az összes potenciális pénzügyi kockázatot, és saját magát jutalmazza. A kifejezés a francia „entrer” (belép) és a „prendre” (fog, szerez) szavakból jött létre, és általános értelemben vonatkozik minden olyan személyre, aki részt vesz egy új projekt beindításában, vagy egy új lehetőséget próbál ki.

Entrepreneur in residence (EIR):

Kockázati tőkebefektető cég által foglalkoztatott tapasztalt vállalkozó, akit annak érdekében foglalkoztatnak, hogy segítse a cég potenciális befektetéseit és tanácsokkal lássa el a portfólió vállalatokat.

Equity

Tulajdonrész valamilyen vagyonban a kötelezettségek levonása után. A startup világban vállalkozásból százalékos arányban megállapított összeg szolgáltatásáért cserébe szerzett részese-dést, részvényt jelent.

Equity financing (sajáttőke finanszírozás)

A társaság részesedésének értékesítésével történő tőkeemelés.

Exit

Az a módszer, amelynek révén egy befektető vagy vállalkozó a vállalatba történő befektetését lezárja. Erre lehetőséget nyújt az IPO vagy egy másik vállalatból történő kivásárlás. A vállalkozók és a kockázati-tőkebefektetők gyakran már a növekedési időszak alatt kidolgoznak egy „kilépési stratégiát”.

Felvásárlás

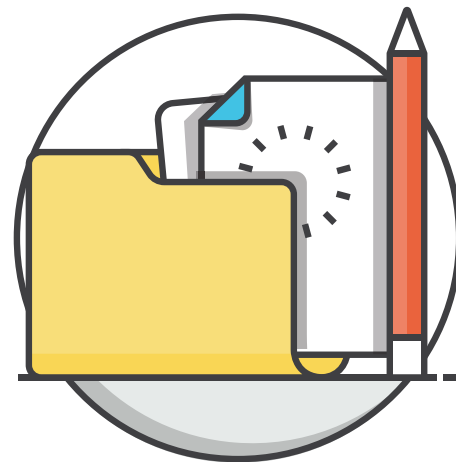
vállalati eljárás, melynek eredményeként ellenőrző részesedést vásárol a cég egy másik cégben - ez történhet békés úton (megegyezés alapján), vagy ellenségesen (megegyezés nélkül).

Freemium

olyan üzleti modell, ami alapján egy terméket vagy szolgáltatást (tipikusan digitális ajánlatok) ingyenesen szolgáltatnak; a speciális funkciókért és a virtuális javakért azonban már díjakat számolnak fel. A „free” és a „prémium” szavakból tevődik össze.

Fund of funds

befektetési alap, ami másik befektetési alapba investál.



Funding

külső finanszírozási forrás (vagy kölcsön) abban az esetben, amikor az üzletnek vagy bármely részvényesnek saját forrásai növelése érdekében tőkére van szüksége. A jól ismert kockázati-tőkebefektető, Paul Graham a következő kategóriákba sorolja a startupok finanszírozására szolgáló forrásokat:

- Önfinszírozók;
- Barátok és a család;
- „üzleti angyalok”;
- „magvető finanszírozást” szolgáltató vállalatok;
- Kockázati-tőkealapok;
- Egyéb – magában foglalja az alapítványokat, adományokat.

A forrásokból származó összegek változóak lehetnek, de a következő irányvonalak szerint alakulhatnak:

- Részvénybefektetéshez hasonló finanszírozás (általában sajáttőke) – 25.000 fonttól 500.000 fontig.

- Kereskedelmi kölcsönök – változó összeg és struktúra.
- Kockázati-tőkefinanszírozás (általában kölcsön, átalakítható kölcsön vagy sajáttőke) - 500.000 fonttól 50.000.000 fontig.
- „Crowd funding” (általában közvetlen beruházás) – 5.000 fonttól 1.000.000 fontig.

Gamification (Játékosítás)

Valamilyen, nem játéknak minősülő alkalmazás játék design-nal és elemekkel való színesítése annak érdekében, hogy azt még megnyerőbbé és hatékonyabbá tegyék. Az összes ipari szekcióban alkalmazható. Egyes startupok a felhasználók szerződéskötésének ösztönzésére használják fel.

Ground floor

Ájánlás a vállalkozás kezdetéhez vagy egy startup működésének legkorábbi időpontjához. Általában az ebben az időpontban történő befektetés előnyösnek tekintett.

Hellbanning

Az online közösségi vezetők gyakorlata, amellyel a közösséget védik az internetes trolloktól és nem kívánt kereskedelmi tájékoztatásoktól azáltal, hogy a felhasználót láthatatlanná teszik a többi felhasználó számára. Jeff Atwood (a Stack Overflow egyik alapítója) ír bővebben az ilyen láthatatlan

fórumvédelmi technikák tisztességeségéről és átláthatóságáról.

Horizontal

A kifejezést gyakran használják olyan üzleti modellek és üzleti stratégiák leírására, amelyek a termék és/vagy a piac szélességére fókuszálnak. A horizontális stratégia arra törekszik, hogy több piacon keresztül kerüljön értékesítésre a termék (a piacokon keresztül ide-oda mozgatja). A horizontális stratégiák olyan termékekre alkalmazhatók, amelyek az ügyfelek különböző típusainak szólnak, nem csupán egy piaci szegmensnek vagy iparágnak. Ezzel ellentétben a vertikális stratégiák csak egy piacon való értékesítésre törekednek (egy termék fel-le mozgatására).

Human Capital

Olyan képezések és kompetenciák, amelyeket a munkavállaló a munkavégzés során, a tréningeken és képzéseken szerez meg, és amelyek növelik a munkavállaló értékét a piacon.

Hyperlocal

Jól meghatározott közösség, amely elsődlegesen a piacon tartózkodók kívánalmaira koncentrál. A jelenlegi trend olyan applikációkra alkalmazza a kifejezést, amelyek a mobil és GPS technológiát használják fel. Az ilyen applikációk összekötik a használókat a termékekkel és szolgáltatásokkal.

Incubator

Az inkubátorok olyan szervezetek, melyek segítik a kezdeti szakaszban lévő vállalkozásokat, általában a vállalkozásban való részesedésért cserébe, olyan dolgokban, mint például a menedzsment kiépítése, növekedési stratégia kidolgozása, stb.

Az üzleti inkubátorok célja az új vállalkozások fejlődésének és sikeres indulásának támogatása. Néhány esetben a projektek az egyetemek és főiskolák felügyelete alatt állnak, és az egyetemeken található létesítményekben rendelkeznek székhellyel. Technológiai körökben az YC vagy Y kombinátor a leginkább ismert inkubátor. 2005-ben az Y kombinátor egy új startup alapot fejlesztett ki. „Évente kétszer kisebb összeget befektetünk a startupok nagy részébe (legutóbb 65-be).”

Independent Board of directors

a részvényesek által a vállalat gazdasági ügyeinek felügyeletére választott befolyásos emberek egy csoportja. Jellemzően befektetők és tanácsadók alkotják. Nem minden startup rendelkezik igazgatótanáccsal, de a befektetők általában megkövetelik maguknak az igazgatósági tagságot a befektetésükért cserébe.

Intrapreneuer (belső vállalkozó)

Az 1980-as években Gifford Pincht, üzemgazdasági tanácsadó által meg-

alkotott fogalom. A belső vállalkozó azon vállalatok által kerül alkalmazásra, akiknek nagy szüksége van új, innovatív ötletekre. Ennek megfelelően a vállalatok, ahelyett, hogy addig várnának, míg a helyzetük reménytelenné válik, olyan környezetet igyekeznek kialakítani, ahol az alkalmazottak szabadon kidolgozhatják az ötleteiket. Amennyiben az ötlet nyereségesnek tűnik, az ötletgazdának lehetősége nyílik belső vállalkozóvá válásra.

IPO

Első nyilvános részvény-kibocsátás. Az első olyan alkalom, amikor a vállalkozás részvényei saját forrásból bevezetésre kerülnek az értékpapírtőzsdére, vagy nyilvános ajánlattétellel történik. A bevezetéssel együtt a vállalkozás zárt formából nyílt formájúvá válik, és a továbbiakban nem számít startupnak.

JEREMIE

Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises, a JEREMIE célja a tőkepiac fejlesztése, melyet a magán és állami befektetők részvételével közös kockázati tőkealapok létrehozásával, és azok üzleti alapon történő működtetésével lehet elérni.

Lead investor

a vezető befektető olyan kockázati tőketársaság vagy egyéni befektető, aki sajátos finanszírozási fordulót szervez

a társaságnak. Általában a vezető befektető realizálja a legnagyobb beruházást ebben a fordulóban. A „forduló vezetőjeként” is ismert.

Lean

Az alapötlet az, hogy a vállalat minél gazdaságosabb előállítás mellett az ügyfeleknek értékötletet termeljen, tehát jobb minőséget termeljen kevesebb forrásból. A szó eredete az 1990-es évekig vezethető vissza. A „karcsúsított gyártás”, mint üzletvezetési filozófia a Toyota Production Systemtől származott.

Lean Startup

Eric Ries által kidolgozott és fémjelzett módszertan. A módszerrel kapcsolatos javaslata a gyors prototípusok gyártásán alapul, a tesztpiaci feltevésekre alapozva, és a fogyasztók visszajelzéseit felhasználva kívánja a hagyományos gyártási folyamatoknál gyorsabban javítani a módszereket. Ilyen a Waterfall modell is. Nem szokatlan azt látni, hogy Lean startupok gyakran használják az úgynevezett folyamatos fejlesztést mint gyakorlatot.

Leveraged buyout (hitelből történő vállalatfelvásárlás)

A vállalatfelvásárlás folyamata, amely a sajáttőke finanszírozás és kölcsönstratégiai kombinációjával párosul. A célzott vállalkozás eszközei vagy bevétele ösztönzőként és biztosítékként



funkcionál a kölcsönzött összeg visszafizetése céljából.

Liquidation

egy vállalat összes eszközének értékesítésével megvalósuló megszüntetése.

Mezzanine financing (mezzanine finanszírozás)

A hibrid tőke egy formája, amit kifejezetten korai szakaszban lévő és kiforrott pozitív cash-flow-val rendelkező vállalatok finanszírozására használnak. A kintlévőségek finanszírozásának egyik fajtája, de magában foglalja a tőkeinstrumentumba ágyazott eszközöket vagy lehetőségeket is.

Minimum Viable Product (MVP)

Frank Robinson által megalkotott kifejezés. A leggyorsabban elkészíthető első működőképes prototípust jelenti.

NDA (titoktartási megállapodás)

Két fél közötti megállapodás, amely a minősített vagy bizalmas adatok, információk védelmére és arra irányul, hogy azok ne jussanak harmadik személyek tudomására (például kereskedelmi titkok).

One-pager

Egy oldalas összefoglaló, mely a startup meghatározott, tényszerű adatait tartalmazza szigorúan. Szakmai dokumentum, nem marketing célra való.

Pivot

Irányváltás. Egy strukturált folyamat üzleti ötlettel való korrigálása, és annak vizsgálata, hogy az új üzleti modell vagy feltevés működik-e a gyakorlatban. A vállalkozások általában akkor változtatnak az irányvonalon, amikor az alkalmazott elképzelésük nem vagy veszteségesen működik. Mindamellett akkor is sor kerülhet a változtatásra,



amikor egy termék vagy ötlet korai változata piacra került, de változtatásra szorul. Eric Ries a termékek legkevesebb tulajdonsággal történő tervezését javasolja, amivel a vásárlók egy rétegének megnyerését célozzák, ennek köszönhetően gyorsan piacra kerül a termék és azt tesztelik a visszajelzések alapján, majd ismétlik a folyamatot.

Pitching

Tárgyilagos, lényegre törő, az adott helyzetnek megfelelő bemutatása a startupnak. Általában 1-5 perc.

Portfolio company

olyan vállalat, amibe kockázati tőke- és befektetési cég investált

Preferred stock (elsőbbségi részvény)

Olyan részvény, ami fix osztalékot vagy egyéb szavazati és likvidációs jogosultságot garantál, a törzsrésztvényeseknek fizetendő osztalék előtt fizetendő.

Proof of concept (konceptióhatékonyság)

Azon koncepció vagy ötlet használhatóságának bizonyítása, amin a startup alapul. Sok kockázati tőkebefektető megköveteli befektetésének előfeltételeként.

Recapitalisation (feltőkésítés)

A vállalat tőkestruktúrájának átszervezése, a kintlévőségek és a sajáttőke

összetételének megváltoztatása. Általában azért kerül rá sor, hogy a vállalat felkészüljön egy kilépésre, alacsonyabb adókra, vagy, hogy védekezzen egy átvétel ellen.

ROI (beruházás megtérülése)

A befektetett összeg megtérülésének vizsgálatára alkalmazott módszer. A megszerzett, megtérült és a befektetett pénzösszeg aránya, százalékosan megállapítva.

Round

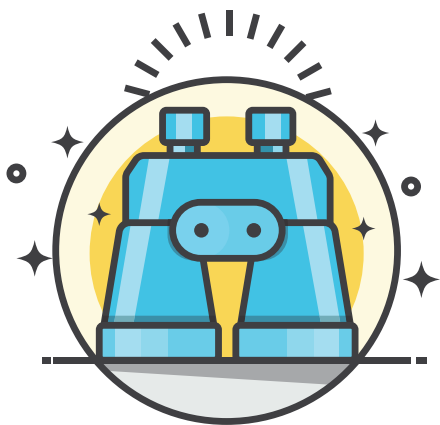
A vállalat életszakaszának függvényében, a kockázati tőkebefektetőktől egyéni fordulók alkalmával kapott összegekkel való tőkeemelés. Általában az első a „magvető” forduló, amit, amennyiben szükséges, fordulók sorozata követ, mint „A”, „B” és „C” forduló. Ritkán mennek el a fordulók egészen F-ig, mint azt a Borsz.net esetében láthattuk.

SaaS (szoftver, mint szolgáltatás, vagy lekérhető szoftver)

szoftverszolgáltatási módszer, az interneten keresztül érhető el.

Secondary public offering (másodlagos kibocsátás)

a vállalatnak az IPO-t követő nyilvános részvénykibocsátása. Gyakran akkor folytatják le, amikor az alapítók kilépnek, vagy kisebb részesedést szeretnének maguknak a vállalatban.



Sector

Az a piac, amelybe a startupok terméke vagy szolgáltatása illeszkedik. Ilyenek például: vevőtechnológia, tiszta technológia, biotechnológia, vállalati technológia. A kockázati tőkebefektetők általában hajlamosak kizárólag meghatározott területekbe investálni, és ezáltal a többi területen részükről nem történik beruházás.

Seed

Az első hivatalos finanszírozási kör egy startup életében. Ezen a ponton a vállalat a koncepcióhatékonyság bizonyítása és/vagy a prototípus kifejlesztése érdekében a tőkéjét növeli. Ez a startup „magvető” fázisnak is nevezett időszaka.

Series A round

A Szilícium-völgyi startup létrehozási modellben ez a neve a vállalkozás első jelentős kockázati tőkefinanszírozási fordulójának. Az elnevezés azon elsőbbségi részvényfajtára utal, amit a befektetők az e periódusban teljesített

investálásukért cserébe kapnak. Ez általában a törzsrészesvények és részvényopciók után következő, elsőként kibocsátott részvénytársaság, amit az alapítók, munkavállalók, barátoknak, családtagoknak, üzleti partnereknek, stb. juttatnak.

Stage

A startup aktuális fejlettségi szintjére utaló kifejezés. Nincs kifejezett szabály az osztályozásra, de általában a következő kategóriákat alkalmazzák: magvető szakasz, korai szakasz, középszakasz, késői szakasz. A legtöbb kockázati tőkebefektető csak egy vagy két szakaszban hajlandó befektetni. Néhány iroda azonban több alapot működtet, különböző fejlődési szakaszban lévő vállalatok felé.

Startup

Korai működési szakaszban lévő vállalat. A startup célja általában arra irányul, hogy egy hiánnyal kapcsolatos problémát megoldjon, de nincs pontosan meghatározott szabály arra vonatkozóan, hogy mit is csinál egy startup. A vállalat addig minősül startupnak, amíg magára akként hivatkozik.

Term sheet (szándéklevél)

Egy vállalatba történő befektetés főbb vonalainak meghatározására szolgáló, kötő erővel általában nem rendelkező megállapodás. A szándéklevél megteremt az alapot a részletekre kiterjedő jogi dokumentumok kidolgozásához.

Validation

Az ötlet, termék célcsoport általi igazolása, ez szolgáltat bizonyítékot a befektetőknek és az alapítók, ha üzletileg is javasolt a továbblépés.

Valuation

Az a folyamat, amivel a vállalat értéke meghatározásra kerül. Ehhez alapul szolgál például a tőkestruktúra értékelése, vállalati vezetők bevételeinek vagy azok potenciális jövedelmének felmérése, stb.

Venture Capital (VC)

Kockázati tőketársaság által a kis- és jelentős kockázatú, de nagy növekedési potenciállal bíró startupoknak nyújtott pénzeszköz.

Venture capital

A kockázati tőkebefektetők által nyújtott hosszú távú, lehviható részvénytőke, ami a nem jegyzett társaságok növekedését és sikerét segíti elő. A kockázati tőke szerzése teljesen különbözik a hitelfelvételtől. A hitelezőnek joga van a kamatra és a tőkeösszeg visszafizetésére tekintet nélkül arra, hogy sikeres-e a vállalkozás, vagy veszteséges. Ezzel szemben a kockázati tőkét a vállalatban való részesedésért cserébe nyújtják, így a befektetők beruházásának megtérülése az üzlet sikerétől és jövedelmezőségétől függ.

Venture capitalist

Magánbefektető, aki kockázati tőketársaságnak dolgozik, és specifikus vállalatokba történő befektetésekről dönt. A befektető tipikusan olyan piacokon és szektorokban fektet be, amit jól ismer.

Vesting

Olyan ösztönző megoldás, ami alapján a munkavállaló a munkáltatótól származó részvényopcióra és hozzájárulásra való jogot szerezhethet. Időarányos átruházás, amelynek alapján például egy olyan munkavállaló, akinek 200 egységnyi értékpapírt ajánlottak fel 10 éves átruházási időn belül, minden évben 20 egységnyi értékpapírt kap.

Kedves Startupper!

Reméljük, hogy összefoglalónkat hasznosnak találtad, és a vállalkozásod elindításában vagy éppen már meglévő startupod szilárd jogi alapokra helyezésében segítségére lehetünk.

Szakmailag elismert kollégáink többek között az alábbi területeken állnak rendelkezésedre:

Adatvédelmi jog (adatvédelmi szabályzatok, felhasználói szabályzatok, adatvédelmi audit)

Cégalapítás (teljes körű cégalapítási szolgáltatást nyújtunk magyar és külföldi ügyfeleinknek)

IP jogi tanácsadás, regisztráció és jogérvényesítés (know-how, védjegy, szabadalom; szerzői jog)

Munkajogi kérdések (munkaszerződések, szabályzatok, perek és megállapodások)

Szerződések joga (szerződések elkészítése, véleményezése; peres és peren kívüli képviselői jogi, védjegy és szabadalmi perek)

Tőkebefektetéssel kapcsolatos tanácsadás (befektetési folyamat során jogi képviselői, átstrukturálással kapcsolatos tanácsadás, befektetővel kötendő szerződések véleményezése)

Bízunk benne, hogy a Te knowhow-d lesz a jövő nemzedékeinek egyik technológiai alapköve!





Holló & Társai Ügyvédi Iroda

1124 Budapest, Jagelló út 14.

+36 1 319 1201; +36 1 319 1279

office@hplaw.hu

www.hplaw.hu



Tájékoztatás: Felhívjuk szíves figyelmét, hogy a jelen kiadvány általános információkat tartalmaz, és egyedi esetek megoldására önmagában nem alkalmazható.

Legyen Ön is környezettudatos,
dolgozzon Magyarország első Zöld Nyomdájával!

Grafika: cantinart.hu