

Bilag 2

Opmærksomhedspunkter – samarbejde mellem Iværksætter og Virksomhed

Indledning

Samarbejdet mellem Virksomheden og Iværksætteren er som udgangspunkt et uforpligtende samarbejde, hvor Parterne i fællesskab gennem idé, viden- og erfaringsudveksling vil samarbejde om realisering af hver Parts individuelle vækst mål og potentiale.

Parterne er opmærksomme på, at det uforpligtigende samarbejde også kan danne grobund for egentlige formaliserede og forpligtigende samarbejder mellem Parterne omkring konkrete projekter.

Parterne vil løbende drøfte de aktiviteter og relationer, der er mellem Parterne med henblik på at afgøre, om der skal udarbejdes egentlige supplerende aftaler, som tilpasses de aktuelle samarbejdsrelationer mellem Parterne.

Dette bilag skal tjene dels som inspiration til scenarier, hvor Parterne skal være særligt opmærksomme på at indgå supplerende aftaler og dels som inspiration til, hvad sådanne supplerende aftaler bør indeholde.

En god fremgangsmåde for indgåelse af sådanne supplerende aftaler kan være, at Parterne i fællesskab noterer deres konklusioner og det de er enige om i kort form, hvorefter de får professionel bistand til færdiggørelsen af en endelig aftale.

Uforpligtende samarbejdsrelationer

Som uforpligtigende samarbejdsrelationer forstås relationer, hvor der ikke indgås forpligtigende aftaler mellem Parterne og hvor de afledte aktiviteter blot er en naturlig følge af samarbejdet.

Eksempler på uforpligtigende samarbejdsrelationer:

- Struktureret eller ustruktureret generering af meromsætning for en Part gennem generering af leads/kundeemner og netværksinvolvering,
- Planlægning af fælles events, herunder gå-hjem-møder, temamøder mv. med eks. særlig fokus på Parternes særlige knowhow eller andre relevante temaer der er et resultat af samarbejdet,
- "Mentorordning" for en Part eller andre udvidede sparringsfunktioner uden for Projektets rammer, herunder sparring inden for salg, organisation, strategi og ledelse,
- Deltagelse i den anden Parts advisory board eller strategiråd,
- Inspiration og vejledning fra en Part omkring produkter, koncepter, nye forretningsområder.

Forpligtende samarbejdsrelationer

Såfremt samarbejdet resulterer i mere forpligtende relationer mellem Parterne, agter Parterne at udarbejde egentlige aftaler som regulerer den aktuelle relation, idet man er opmærksom på at begge Parter har en interesse i at få fastsat rammerne for det forpligtigende samarbejde.

Forpligtigende samarbejdsrelationer opstår typisk i 4 situationer:

1. Iværksætteren leverer ydelser eller services til Virksomheden.
2. Virksomheden leverer ydelser eller services til Iværksætteren.
3. Parterne iværksætter fælles tiltag omkring fælles drift, udvikling, salg og/eller markedsføring.
4. En Part investerer, yder lån til eller medvirker på anden måde til at finansiere den anden Part.

Ad 1. Iværksætteren leverer ydelser eller services til Virksomheden

Typiske scenarier hvor Iværksætteren leverer ydelser eller services til Virksomheden er

- Iværksætteren leverer konsulentytelser til Virksomheden uden for det man vil regne som almindelig sparring og vejledning
- Iværksætteren fungerer som underleverandør på leverancer eller services,
- Iværksætteren udvikler eller medvirker til at (videre)udvikle et produkt eller en service for Virksomheden,
- Iværksætteren antages som sælger for Virksomheden, herunder som agent, forhandler eller i anden konstellation,
- Iværksætteren ansættes (på deltid) i Virksomheden.

Parterne er særligt opmærksomme på, at man ved Iværksætterens leverance af ydelser til Virksomheden træffer konkrete aftaler om følgende forhold:

- Beskrivelse af opgavens omfang, løbetid og eventuel afgrænsning til opgaver omfattet af Aftalen,
- Honorar til Iværksætteren for det udførte arbejde, herunder om vederlag er fast timepris, fast pris eller består af retten til en andel af resultatet af ydelsen
- Frister og tidsplaner,
- Ansvarsbegrænsninger for eventuelle fejl ved det udviklede/leverede,
- Forhold vedr. immaterielle rettigheder (IPR) til det udviklede produkt/service. Typisk vil IPR overdrages til bestilleren som en del af det aftalte vederlag,
- Opsigelsesvarsel,
- Værneting.

Ad 2. Virksomheden leverer ydelser eller services til Iværksætteren

Virksomhedens leverancer til Iværksætteren opstår typisk dels der hvor Virksomheden stiller sin organisation til rådighed for Iværksætteren i form af maskinudlejning, adgang til faciliteter, lån af personale mv. og dels hvor Virksomheden forestår produktion, transport, (salg) forhandling eller lignende af Iværksætterens produkter.

Ved aftale om adgang til Virksomhedens faciliteter, ud over det i Aftalen fastsatte, er Parterne opmærksomme på følgende forhold:

- Ansvar for arbejdets udførelse,
- Vederlag for benyttelse af faciliteter,
- Eventuel dækning af materialeomkostninger,
- Ansvar for skader forvoldt på maskiner, materiel mv,
- Ansvarsfraskrivelser.

Hvor Virksomheden skal forestå produktion, salg mv. af Iværksætterens produkter bør Parterne særligt forholde sig til følgende:

- Vederlag for arbejdet i form af fast pris pr. produkt eller variabel pris i forhold til omsætning alternativt en kombination heraf. Ved aftaler om produktion vil det typisk være med en fast pris. For forhandlerforhold er det mere sædvanligt, at der er tale om fast pris kombineret med et "resultathonorar",
- Kvalitets- og kravsspecifikationer for produktet (ved produktion),
- Leveringsfrister,
- Krav til minimumsomsætning/salg,
- Eventuelle enerettigheder til produktet, evt. alene i et givent område eller i en given periode,
- Ansvarsbegrænsninger for fejl og mangler ved produktet,
- Opsigelsesvarsel,
- Værneting.

Ad 3. Parterne iværksætter fælles tiltag omkring fælles drift, udvikling, salg og/eller markedsføring

Ad fælles drift

Såfremt Parterne måtte blive enige om at udnytte fælles "stordriftsfordele" i form af fælles personale, køb af maskinel, fælles indkøb, fælles produktion/transport eller lignende samarbejder, bør Parterne forinden forholde sig til en række forhold. De skal enes om hvem der skal have bære omkostningerne til de fælles aktiviteter, herunder fastsætte hvorledes aktiviteterne skal ophøre samt konsekvenserne heraf, såfremt samarbejdet mellem Parterne ophører.

Parter skal særligt være opmærksomme på:

- Ansvar for aflønning, håndtering og rekruttering af fælles personale,
- Ansvar for løn mv. i opsigelsesperiode hvis samarbejdet ophører,
- Retten til eventuel IPR som medarbejdere udvikler,
- Ejerandele til fælles materiel mv.,
- Fordeling af udgifter til fælles aktiviteter,
- Retten til fælles aktiver ved samarbejdets ophør (auktion mv.),
- Fordeling af risiko ved køb på "afbetaling",
- Eventuelle ansvarsfraskrivelse,
- Opsigelsesvarsel,
- Sikre overensstemmelse mellem Parternes aftale og eventuel aftale med tredjemand om produktion, salg mv;

Ad fælles (produkt)udvikling

Måtte Parterne blive enige om, at udvikle produkter i fællesskab bør Parterne drøfte hvorledes samarbejdet skal struktureres (drives), herunder om der skal etableres et fælles selskab. Parterne bør endvidere forholde sig til følgende punkter:

- Etablering af samarbejdet og drøftelse af risikoafdækning,
- Udarbejdelse af forretningsplan,
- Fordeling af ejerandele i samarbejdet,
- Forventninger til arbejdsindsats/ ydelser (hvem udvikler, producerer og sælger hvad osv.),
- Retten til fælles IPR, knowhow og lignende afledte rettigheder,
- Eventuelt retten til individuel IPR som én Part indskyder i samarbejdet
- Fordeling af indtægterne fra salg af produktet/ydelsen,
- Eventuel dækning af underskud i samarbejdet,
- Hæftelser over for tredjemand, typisk bank,
- Exitstrategi,
- Konkurrence-/ kundeklausul,

- Ansvarsfraskrivelser/ fordeling,
- Opsigelsesvarsel,
- Værneting.

Ad fælles salg og markedsføring

I det omfang Parterne agter at iværksætte fælles salgs eller markedsføringsaktiviteter, herunder konsortiedannelse/ fælles budafgivelse, markedsføring af kombinerede produkter eller co-branding i øvrigt, bør Parterne være opmærksom på følgende punkter:

- Fordeling af arbejdsindsats og opgavefordeling,
- Fordeling af eventuelle indtægter,
- Fordeling af eventuelle udgifter,
- Eventuel ret til at forpligte anden Part i samarbejdet inden for aftalens rammer, herunder ved bestilling af ydelser ved leverandør,
- Rettigheder til eventuel fælles IPR (brandnavn mv.),
- Ret til udrædelse af samarbejde (opsigelse),
- Værneting.

Ad 4. En Part investerer, yder lån til eller på anden måde medvirker til at finansiere den anden Part

Som et led i samarbejdet vil der ofte opstå mulighed for, at en Part vælger at investere i den anden Part. Det kan ske enten ved at blive direkte medejer i det pågældende selskab eller i form af en spin-out, hvor Parterne etablerer et helt nyt selskab.

Investeringen gennemføres oftest som en kombination af medejerskab, lånekapital og eventuel adgang til den investerende Parts faciliteter og knowhow. I forbindelse hermed bør Parterne blandt andet være opmærksomme på at afstemme følgende forhold:

- Udarbejdelse af forretningsplan og budgetter,
- Fordeling af ejerandele i samarbejdet,
- Forventninger til arbejdsindsats/ ydelser,
- Retten til fælles IPR, knowhow og lignende afledte rettigheder,
- Eventuelt retten til individuel IPR som en Part indskyder i samarbejdet,
- Fordeling af udbytte og aflønning for indsats,
- Evt. minoritetsbeskyttelse i form af veto rettigheder mv.,
- Eventuel dækning af underskud i samarbejdet,
- Hæftelser overfor tredjemand, typisk bank,
- Exitstrategi,
- Konsekvenser ved væsentlig misligholdelse (udløser typisk købspligt og/ eller salgsplicht),
- Konkurrence-/ kundeklausul,
- Ansvarsfraskrivelser/ fordeling,
- Opsigelse af fælles ejerskab (udløser typisk en situation, hvor den ene køber den anden ud, fælles salg eller opløsning af selskabet).