

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

# Právní základ každého startupu

Právní základ každého začínajícího podnikatelského subjektu (start-upu) je vcelku jednoduchý. Složitější bývá volba toho správného právního nastavení tak, aby bylo pro začínajícího podnikatele finančně dostupné, dostatečně flexibilní a současně mu poskytlo potřebnou ochranu v případě, kdy by start jednoduše nevyšel. V tomto článku bychom se zaměřili na vybrané oblasti, které by začínající podnikatelé měli řešit buď ještě před samotným vstupem do podnikání, nebo v jeho počáteční fázi.

## Volba formy podnikání (fyzická vs. právnická osoba)

Jednou z prvních otázek, kterou by si měl začínající „startupista“ položit je, zda je pro něho výhodnější začít podnikat pouze jako osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ) a právnickou osobu založit až v pozdější fázi, nebo ji založit hned na začátku. Pádým argumentem pro započetí podnikatelské činnosti jako OSVČ jsou výrazně nižší náklady a nižší administrativní náročnost. Zřízení živnostenského oprávnění bývá otázkou několika dnů, oproti založení společnosti s ručením omezeným, kdy celý proces může trvat i několik týdnů. Další nevýhodou společnosti je i relativně složitý proces její případné likvidace. Hlavní výhodou pro započetí podnikatelské činnosti jako OSVČ je tedy nákladová a administrativní stránka věci, jakož i možnost jednoduchého a rychlého ukončení činnosti v případě, kdy podnikatelský záměr nevyjde. Naopak hlavní nevýhodou volby OSVČ je neomezené ručení celým majetkem živnostníka. Společnost s ručením omezeným totiž poskytuje společníkům možnost omezeného ručení za dluhy společnosti a tím i vyšší ochranu vůči věřitelům.

Další výhodou podnikání prostřednictvím společnosti s ručením omezeným je také možnost vzájemné zastupitelnosti. Společnost totiž může mít vícero statutárních orgánů, kteří mohou společnost samostatně zastupovat a řídit ji zcela nezávisle na sobě, což u živnostenského podnikání není tak jednoduché. Pokud je podnikatelů (společníků) na počátku více, je volba společnosti s ručením omezením logičtější i z pohledu rozdělení podílů, případného zisku a dalších práv a povinností plynoucích z účasti na podnikání. Nadto kompletní založení tzv. „jednostoeurového“ eseróčka, jehož předpokladem je sepis zakladatelského právního jednání obsahujícího pouze minimální zákonem stanovené náležitosti, podnikatele vyjde řádově na několik tisíc korun, což je z pohledu nákladové stránky vcelku přijatelné.

## Dohoda mezi společníky (tzv. Shareholder's Agreement)

Nehledě na to, jakou právní formu podnikatelé zvolí, je vhodné podrobnější pravidla vztahů mezi společníky ošetřit tzv. dohodou společníků (tzv. Shareholder's Agreement – SHA). Jedním z hlavních cílů SHA je ošetření práv a povinností mezi společníky nad rámec zakladatelského právního jednání. Nadto SHA není uveřejňováno ve sbírce listin, což umožňuje si v něm ošetřit i obchodně citlivé záležitosti. SHA je výrazně flexibilnější nežli společenská smlouva a lze v něm porušení některých povinností společníků utvrdit třeba i smluvní pokutou či podobnou sankcí. Běžně je SHA uzavíráno v případě vstupu investora, který vnáší do společnosti určitý finanční kapitál, ale aktivně se nepodílí na řízení společnosti a na rozhodování, jak bude s tímto kapitálem naloženo. Právě prostřednictvím SHA je schopen si do značné míry pojistit správné využití své investice.

V praxi se v SHA sjednávají např. podmínky pro výplatu zisku nebo podmínky pro nakládání s vygenerovaným ziskem, podmínky a pravidla pro hlasování společníků na valné hromadě, podmínky pro povinný prodej či odkup podílu mezi společníky nebo vůči třetím osobám (investorům),

podmínky zákazu konkurence společníků, povinnost mlčenlivosti společníků, pravidla pro výkon osobních prací společníků (např. povinnost k výkonu určité činnosti ve prospěch společnosti v rozsahu stanoveného minimálního počtu hodin v měsíci) atp.

## **Nastavení pracovně-právních vztahů a odměňování**

Vhodné nastavení pracovně-právních vztahů a odměňování je pro startupy stěžejní otázkou, jelikož může významně přispět ke zvýšení motivace pracovníků a tím i efektivity práce a úspěšnosti projektu jako takového. Častým dilematem bývá rozhodování mezi zaměstnáváním spolupracovníků, nebo jejich „outsourcingem“. Pokud se podnikatelé rozhodnou pro outsourcing některých služeb nebo činností (např. programátorů, poradců, obchodních zástupců atp.), bezesporu ušetří nemalé prostředky na odvodech na sociálním a zdravotním pojištění i na daních. Výhodou bývá rovněž jednodušší ukončení spolupráce s externím dodavatelem, který nepoživá ochrany ze strany zákoníku práce, zejména s ohledem na výpovědní dobu, odstupné apod.

Naopak je nutné dbát na to, aby nedošlo ke vzniku tzv. švarcsystému, při jehož „odhalení“ ze strany dozorových orgánů hrozí start-upu vysoké pokuty. OSVČ hrozí za přestupek pokuta až do výše 100.000, - Kč a společnosti dokonce hrozí pokuta až do výše 10.000.000, - Kč, což může být pro začínající projekt likvidační. V každém případě u startupu bývá efektivní složku odměňování rozdělit na pevnou a pohyblivou tak, aby pohyblivá část byla vázána na splnění předem stanovených milníků (např. uzavření určitého počtu smluv s novými klienty) a motivovala pracovníky k lepším výsledkům.

## **Ochrana duševního vlastnictví**

Pro velkou část start-upů, kteří se (alespoň částečně) orientují na online byznys, ať už se jedná o e-shopy, poskytovatele tzv. Software as a Service (SaaS), provozovatele online tržišť atd., bývá rovněž důležité ošetření problematiky duševního vlastnictví. Jde především o registraci doménových jmen, ochranných známek či průmyslových vzorů. Registrace doménových jmen je z právního hlediska velmi jednoduchá, přičemž každý startup by si měl všechny potřebné domény zaregistrovat včas (tj. ještě před začátkem podnikání) a ideálně pro všechny trhy, na které zamýšlí v budoucnu expandovat.

S ohledem na registraci ochranné známky je situace o něco komplexnější. Pokud začínající podnikatel vyhodnotí, že dává smysl své logo či obchodní značku chránit prostřednictvím ochranné známky hned v úvodní fázi podnikání, měl by se rozhodnout zejména mezi registrací národní ochranné známky a evropské ochranné známky. Pokud podnikatel zvažuje v budoucnu expanzi do zahraničí, je evropská ochranná známka jasnou volbou. Poplatek za zápis evropské ochranné známky je totiž relativně příznivý s ohledem na její široký územní dosah. Za celkový poplatek 900 EUR lze získat ochranu loga nebo obchodní značky ve vztahu ke dvěma třídám výrobků a služeb s pokrytím celého území EU (vč. ČR). Naopak za registraci národní ochranné známky (pokrývající pouze území ČR) podnikatel zaplatí poplatek ve výši 5.000, - Kč, zahrnující možnost zápisu až tří tříd výrobků nebo služeb. Jako ochrannou známku si lze dnes zaregistrovat už téměř jakékoliv označení. Ochrannou známku mohou tvořit například slova (vč. osobních jmen), barvy, kresby, písmena, číslice, tvar výrobku nebo dokonce i zvuky.

## **Závěr**

Nad rámec shora uvedených oblastí by právní základ každého start-upu měl zahrnovat i vhodné ošetření smluvních vztahů, a to jak s odběrateli, dodavateli či obchodními partnery, tak i se zaměstnanci, odbornými poradci nebo externisty. Smlouvy by měly mít vždy písemnou formu tak, aby například při prodlení s dodávkou určitého zboží nebo služeb měl podnikatel větší šanci se plnění efektivně domáhat, a to případně i soudní cestou. Klasickou chybou začínajících projektů totiž bývá podcenění těch nejzákladnějších právních aspektů podnikání (jako např. uzavírání smluv v ústní podobě nebo opomenutí registrace ochranné známky), což je zbytečné riziko, které může mít

v pozdější fázi podnikání velmi negativní dopady.



**JUDr. Jiří Matzner, Ph.D., LL.M.**

Vedoucí partner, Advokát



JUDr. Jiří Matzner, Ph.D., advokát

Anny Letenské 34/7  
120 00 Praha 2

Tel.: +420 222 254 555  
e-mail: [info@matzner.cz](mailto:info@matzner.cz)

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

## Další články:

- [EUDAMED: Jednotná databáze mění pravidla hry na trhu zdravotnických prostředků](#)
- [AML a diskriminace v realitní praxi: chyby, které mohou vyjít draho](#)
- [Nový zákon o veřejných dražbách, aukce a obálkové metody](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Nová pravidla ICC pro rozhodčí řízení: Přehled klíčových změn účinných od 1. června 2026](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 36.: Doložka o mlčenlivosti](#)
- [Detekce podezřelého obchodu v kontextu hazardních her](#)