

KURSUSPROGRAM

Kursus for	advokater, advokatfuldmægtige samt personer fra andre sektorer med interesse for emnet
Emne	M&A-transaktioner - udfordringer og typiske faldgruber
Antal lektioner	7
Underviser	Advokat Morten Rosendahl og juridisk chef Jakob Røddik Thøgersen
Underviser CV	Morten Rosendahl, advokat LL.M. hos Rockwool International A/S og beskikket censor ved Københavns Universitet, tidligere ekstern lektor i selskabsret ved Københavns Universitet. Jakob Røddik Thøgersen er juridisk chef i Dansk Supermarked og ekstern lektor i selskabsret ved Københavns Universitet. Tidligere har han bl.a. været senior M&A advokat hos A.P. Møller-Mærsk.
Dato	25. oktober 2013
Tidsrum	9,00 - 16,00
Sted	Hotel Opus Horsens, Egebjergvej 1, 8700 Horsens
Pris	Kr. 2200,- excl. moms.

Formål

At give deltagerne indblik i komplekse M&A processer, herunder en forståelse for kommerciel strategi og prioritering i større virksomheder, samt redskaber til at identificere og håndtere relevante problemstillinger.

Program

Den typiske M&A transaktion indeholder en række komplekse overvejelser og reguleringer af vidt forskellige kommercielle forhold og interesser. Kurset skaber en forståelse for transaktionsprocessen og den aftalemæssige regulering deraf, som strækker sig fra de indledende faser og indtil selve gennemførelsen og den efterfølgende transitionsproces. Der stilles skarpt på fejl og faldgruber, som rådgiveren må være opmærksom på for at levere værdiskabende rådgivning til klienten i henholdsvis salgs- og købsituationen samt i transaktionens mange faser.

Underviserne har betydelig erfaring med M&A transaktioner fra store erhvervsvirksomheder, og de har begge tidligere arbejdet som advokater i M&A afdelinger hos førende danske advokatfirmaer.

Kurset vil bl.a. komme ind på følgende emner:

- Introduktion til M&A og afgrænsning i forhold til andre overdragelsesformer
- Aktørerne og deres indbyrdes roller, herunder præferencer samt svagheder og styrker
- Fastlæggelse af den mest hensigtsmæssige struktur og transaktionsproces, herunder salg af aktiver eller aktier, bilateral eller struktureret procesform, LBO etc.
- Due diligence – et spørgsmål om værdimaksimering
- Transaktionsprocessen:
 - Forberedelsen – screening, salgsmodning, værdiansættelse, rådgivere etc.
 - Undersøgelsesfasen - due diligence, indikativt bud, fortrolighed, hensigtserklæring, eksklusivitet etc.
 - Forhandlingen – endelig værdiansættelse og bindende bud, overdragelsesaftale, prisregulering, disclosure letter, signing etc.
 - Gennemførelsen – conditions precedent, closing, betaling, sikkerhedsstillelse, presse- og fondsbørsmeddelelse etc.
 - Opfølgning – integrering, transition, garantikrav etc.
 - Særligt om garantier og indeståelser samt i dette lys ansvarsbegrænsninger – målrettes mod reelle risici afhængig af virksomheden og parterne
 - Konkurrenceretlig "Antitrust" regulering, herunder behovet for godkendelse
 - Skattemæssige overvejelser – hvordan transaktionen kan tilføjes værdi
 - Kapitalmarked – pligmæssige tilbud og håndtering af intern viden etc.

-
- Boiler plate klausuler – hvordan man får reelt udbytte ved tilpasning af ”standardklausuler” i overdragelsesaftalen

Undervisningsform

Oplæg, eksempler, cases og dialog.