

KURSUSPROGRAM

Kursus for	Advokater, praktiserende og in-house, og advokatfuldmægtige og andre med interesse for emnet
Emne	Overdragelse af små og mellemstore virksomheder fra A-Z, DEL 3: Overdragelsesaftalen
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	3. december 2014
Tidsrum	9,00 - 16,00
Sted	Hotel Opus Horsens, Egebjergvej 1, 8700 Horsens
Pris	Kr. 2200,- excl. moms.

Formål

Overdragelse af små-og mellemstore virksomheder fra A-Z:

Kurserne giver deltagerne en grundig introduktion fordelt over 3 spændende dage til virksomhedsoverdragelser fra A-Z med fokus på små og mellemstore virksomheder og spillet mellem køber og sælger og deres rådgivere. Kursusdagene kan vælges separat eller som en samlet pakke, som giver det fulde overblik.

På DEL 1 arbejder vi med de vigtigste processer og strukturer for en virksomhedsoverdragelse, og de vigtigste aktører i processerne præsenteres, idet bl.a. deres indbyrdes forskellige interesser og opgaver tydeliggøres. Det er således helt afgørende for en succesfuld overdragelse, at processen struktureres og gennemføres rigtigt afhængigt af den konkrete virksomhed og parternes forhold.

På DEL 2 gennemgås overdragelsens indledende faser, hvor advokaten kommer i centrum i forhold til forhandling og udarbejdelse af prækontraktuelle dokumenter, såsom fortrolighedsaftaler, hensigtserklæringer, fastholdelsesbonus osv., samt due diligence. Ud over i selve overdragelsesaftalen kan transaktionens værdi forøges for både sælger og køber allerede i de indledende faser.

På DEL 3 går vi i dybden med det vigtigste juridiske dokument i en virksomhedsoverdragelse, nemlig overdragelsesaftalen, hvor parternes kommercielle interesser på baggrund af forhandlinger skal inkorporeres. Parterne skal ved advokatens bistand i overdragelsesaftalen sikres den retsstilling, som de ønsker sig og/eller har forhandlet sig til, herunder med fokus på købesumsregulering, garantier, ansvarsbegrænsninger mv.

Kurserne henvender sig til advokater og jurister, såvel inhouse som eksterne, som fra tid til anden beskæftiger sig med virksomhedsoverdragelser, og som udover juridiske færdigheder også ønsker kendskab til processuelle og strategiske overvejelser, som kan tilføre overdragelsesprocessen og klienten værdi. Ved valget af juridiske rådgivere forventes det således ikke alene, at rådgiveren kan give juridisk rådgivning, men også at rådgiveren kan forstå og rådgive om strategiske forhold og der-ved tilføre yderligere værdi.

Underviserne har stor erfaring med virksomhedsoverdragelser både som eksterne rådgivere på advokatkontorer samt som inhouse-advokater på virksomhedssiden.

Program

- **Introduktion til overdragelsesaftalen**
- Ofte kaldet et standarddokument – dog nøje tilpasset konkrete forhold og interesse
- Den traditionelle opbygning – gennemgang af afsnit, hvor der kan flyttes værdi

-
- **Betingelser for signing og closing, herunder forberedelse og gennemførelse af closing**
 - I hvis interesser er fastlagte betingelser? – På hvilke områder kan de anvendes?
 - Hvem skal have ansvaret for opfyldelsen?
 - Hvad er konsekvensen, hvis betingelser ikke opfyldes?
 - Alternativer
 - **Købesumsreguleringer, herunder som alternativ til garantier**
 - Skal købesummen baseres på DCF og/eller multipler?
 - Skal købesum være fast (Locked Box) eller skal den justeres pr. overdragelsesdagen?
 - Købesumsjusteringer, herunder Enterprise Value reguleret for nettogæld, arbejdskapital og investeringer (CAPEX)
 - **Garantier og indeståelser, herunder den optimale anvendelse**
 - Forskellen på garantier og indeståelser
 - Hvordan målrettes garantier og indeståelser, herunder eksempler på ændret risikoprofil?
 - Alternativer – covenants og købesumsregulering
 - **Ansvarsbegrænsninger, herunder metoder til at påvirke risici**
 - Beskyttelsen/risikoen ved garantier og indeståelser kan forrykkes væsentligt
 - Beløbsmæssige begrænsninger, tidsmæssige begrænsninger, double dip klausuler etc.
 - **Standardbetingelser – værdien af disse undervurderes ofte**
 - Konkurrencebegrænsende forpligtelser - hvordan sikrer køber, at han får den goodwill, som han betaler for?
 - Non-compete, non-solicitation etc.
 - Lovvalg/værneting
 - Lovvalg, herunder fravigelse af regler om lovvalg
 - Alternative løsninger