

KURSUSPROGRAM

Kursus for	Advokater, praktiserende og in-house, advokatfuldmægtige og andre med interesse for emnet
Emne	Overdragelse af små og mellemstore virksomheder fra A-Z, DEL 2: Præ-transaktionelle kontrakter og due diligence
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	26. maj 2015
Tidsrum	9,00-16,00
Sted	, ,
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 præ-kontraktuelle 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 derved tilføre yderligere værdi.

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

Program

- **Introduktion til kontraktpakken og det forberedende arbejde**
- Oprids af relevante opgaver – og de tilhørende kontrakter
- Hvornår er der behov for en aftale?

-
- Hvem skal lave aftalerne?
 - **Hensigtserklæringer og fortrolighed**
 - Hensigtserklæringer – hvornår er det relevant, og hvad kan med fordel reguleres?
 - Bindende virkning – styrende for forhandlingerne
 - Fortrolighedsaftaler – hvornår aftales fortrolighed særskilt? - andre fortrolighedsforpligtelser, f.eks. markedsføringsloven
 - Fastholdelsesbonus til ledelsen – transaktionsbonus
 - **Ejeraftaler – joint ventures**
 - Joint ventures, en form for virksomhedsoverdragelse – kontrol fordelingen afgørende for set-up
 - Relevante joint ventures reguleringstemaer
 - Konkurrencegodkendelse, udveksling af oplysninger
 - **Due diligence og management præsentation**
 - Formål
 - Relevante områder, herunder finansielt, juridisk og kommercielt
 - Intern eller ekstern due diligence – afgrænsning og rapporteringsformer
 - Opfølgning på findings, herunder overordnet om garantier og indeståelser, købesumsregulering mv.
 - **Sælger due diligence**
 - Hvornår tilfører sælger due diligence værdi?
 - Strukturering og timing
 - Relevante områder, herunder finansielt, juridisk og kommercielt
 - Opfølgning og koordination
 - **Konkurrencegodkendelse**
 - Hvornår er det relevant?
 - Relevante forhold at overveje
 - Håndtering af konkurrenceforhold
 - Konkurrenceregler i forhold til due diligence, herunder udveksling af oplysninger