

# KURSUSPROGRAM

|                        |   |
|------------------------|---|
| <b>Kursus for</b>      | Advokater, praktiserende og in-house, advokatfuldmægtige og andre med interesse for emnet   |
| <b>Emne</b>            | <b>Overdragelse af små og mellemstore virksomheder fra A-Z, DEL 1: Processerne i en virksomheds-overdragelse, herunder opgaver og roller</b>                                      |
| <b>Antal lektioner</b> | 7   |
| <b>Underviser</b>      | Advokat Morten Rosendahl og juridisk chef Jakob Røddik Thøgersen  |
| <b>Underviser CV</b>   | 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.

|                |                        |
|----------------|------------------------|
| <b>Dato</b>    | 29. april 2015         |
| <b>Tidsrum</b> | 9,00-16,00             |
| <b>Sted</b>    | , ,                    |
| <b>Pris</b>    | 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 samspillet 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 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 virksomhedsoverdragelser**
- **Køb og salg af virksomheder – et mytisk speciale**

- Eksempler på interne virksomhedsorganisationer
- Almindelige trends
- **Transaktionsstrukturer, herunder aktiver eller aktier**
- Køber og sælgers grundlæggende interesser
- Fokus i due diligence
- Medarbejdere i virksomhedsoverdragelser
- **Overdragelsesprocesser, herunder auktionsprocesser og bilaterale forhandlinger**
- Milestones og step plan
- Focus tilfører værdi
- Værdiansættelse – gennemgang af metoder (Enterprise Value baseret på DCF og multipler)
- **Informationsindsamling og datarum, herunder relevant information og timing**
- Opbygning af datarum, herunder til hvilket formål
- Fysisk eller virtuelt
- Inddragelse af ledelsen i målvirksomheden
- **Opgaver og aktører, herunder inhouse og eksterne ressourcer**
- Interne processer – funktionelle siloer
- Rollefordelingen imellem interne medarbejdere og eksterne rådgivere Engagement letter
- Køber og sælger typer og deres forskellige forudsætninger og handlemåde
- **Alternative transaktioner, herunder fusion eller børsnotering.**
- Hvornår kan en fusion være et alternativ
- Børsnotering som alternativ