

Skal vi hjælpe dig med din virksomhedsoverdragelse?



CLEMENS
ADVOKATFIRMA



CLEMENS Advokatfirma – din betroede og værdiskabende rådgiver gennem hele virksomhedsoverdragelsen

Står du over for den store beslutning at skulle købe eller sælge en virksomhed? Vores mål er at sikre dig det bedst mulige resultat og samtidig skabe tryghed og overblik gennem hele processen.

Vi har stor erfaring og ekspertise inden for M&A – virksomhedsoverdragelser – og alt, hvad der knytter sig hertil af såvel juridiske som praktiske forhold. Vi leverer faglig kompetent og forretningskabende rådgivning af høj kvalitet, der er skræddersyet til dig. Vi sikrer dig en løsning, der ikke kun er juridisk korrekt, men også praktisk anvendelig og forretningsmæssigt meningsfuld.

Som virksomhedsejer eller ledelsesmedlem får du en betroet og professionel rådgiver, som du trygt kan overlade den juridiske rådgivning til. Det giver dig mere overskud til at fokusere på at bevare virksomhedsdriften intakt og upåvirket af processen.

Vi har den selskabsretlige, skattemæssige, kommercielle, finansielle og strategiske indsigt til at rådgive om alle aspekter af en virksomhedsoverdragelse, uanset dens omfang. Vi samarbejder gerne med revisorer eller andre rådgivere om de økonomiske forhold. Det giver dig de bedst mulige vilkår for at træffe de rigtige beslutninger undervejs og opnå den mest optimale virksomhedsoverdragelse.

Tilknytning af en betroet og værdiskabende rådgiver

Giver dig tryghed og overblik gennem processen

Virksomhedsdriften kan fortsætte upåvirket

**Du får juridisk og praktisk ekspertrådgivning,
der kommer hele vejen rundt**

ER DU BLEVET NYSGERRIG PÅ, HVORDAN VI HJÆLPER DIG VIDERE?

Læs mere på de næste sider og kontakt os gerne for en uforpligtende snak om et muligt samarbejde med os.

Det handler om tillid – find din betroede rådgiver blandt vores M&A-Team



Morten Breum-Leer
Advokat (L), partner
+45 2074 4800
ml@clemenslaw.dk

Morten Breum-Leer har mangeårig erfaring i rådgivning inden for skatteret, generationsskifte og M&A. Virksomhedsledere og -ejere har altid været i centrum for Mortens rådgivning, og gennem dette og sit bestyrelsesarbejde har han opnået stor indsigt i virksomheders behov og beslutningsprocesser. Ved at vælge Morten får du en rådgiver, der involverer sig dybt i din sag. Samtidig leverer han kompromisløs faglig kvalitet kombineret med indlevelse i din situation. Morten tænker taktisk og analyserer mål, muligheder og risici. Han skaber den bedste løsning for dig som kunde – hver gang.



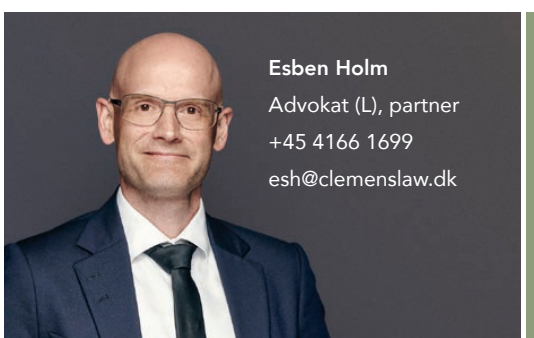
Tommi Hjelmdal Ahrenholt
Advokat, partner
+45 2366 6201
thn@clemenslaw.dk

Tommi Hjelmdal Ahrenholt bistår en række danske og udenlandske klienter i forbindelse med virksomhedsoverdragelser. Rådgivningen strækker sig fra salgsmodning til de mere klassiske aspekter som udarbejdelse og forhandling af transaktionsaftaler. Tommi rådgiver desuden om ejerftaler, joint venture-aftaler og partnerskabsaftaler. Tommi har mangeårig erfaring inden for konkurrenceret og har stor ekspertise med de problematikker, der knytter sig til kommercielle aftaler. Med Tommi får du en rådgiver, der altid har fokus på, at rådgivningen skaber værdi og er forankret i en kommerciel forståelse.



Dennis Birkeholm Larsen
Advokat (L), partner
+45 4022 8714
dbl@clemenslaw.dk

Dennis Birkeholm Larsen har stor erfaring med virksomhedsoverdragelser, generel erhvervsret, kontraktret og forhandling. Han har gennem mange år bistået parterne i forbindelse med køb og salg af virksomheder. Dennis leverer rådgivning i øjenhøjde og lykkedes altid med at finde enkle løsninger på komplekse problemer. Med Dennis som din betroede rådgiver er du derfor sikret enkel, juridisk rådgivning, der er til at forstå og samtidig tilpasset din virksomheds konkrete behov.



Esben Holm
Advokat (L), partner
+45 4166 1699
esh@clemenslaw.dk

Esben Holm beskæftiger sig til dagligt med generationsskifte, køb og salg af virksomheder, omstrukturering og virksomheds-etablering. Han har desuden stor erfaring med skatteretlig rådgivning, særligt i forbindelse med overdragelser og omstrukturingsprocesser. Esben leverer altid helhedsorienteret og konkret rådgivning med fokus på at nå hele vejen rundt og følge enhver proces til dørs. Han kan overskue selv meget komplekse problemer og samarbejder godt med dine øvrige rådgivere, f.eks. din revisor.



Opgaver i en virksomhedsoverdragelse

De mange opgaver kan virke uoverskuelige – vi gør processen overskuelig og hjælper dig trygt og sikkert i mål.

Processen med en virksomhedsoverdragelse kan være lang, krævende og kompliceret, og der vil med stor sandsynlighed opstå udfordringer og være skjulte faldgruber undervejs.

Med vores rådgivning får du de bedste vilkår for at optimere processen. Du får overblik over de enkelte trin og kendskab til de involverede risici. Du er samtidig sikret en korrekt og professionel håndtering af de tilknyttede juridiske og praktiske forhold i tæt samarbejde med dig.

Som din rådgiver går vi engageret, løsningsorienteret og effektivt til alle de involverede opgaver. Vi er "tovholdere" og sørger for koordinering med alle de involverede parter i en tæt og tillidsfuld dialog – med målet om at du får et gnidningsfrit og trygt forløb.

Du kan med stor fordel inddrage os tidligt i processen. Det giver dig mulighed for at få den korrekte rådgivning helt fra start. Vi hjælper dig med at lægge den rigtige plan, så vi sammen kan sikre den mest optimale løsning. De forskellige opgaver i en virksomhedsoverdragelse vil naturligvis variere afhængig af, hvilken type virksomheds-overdragelse, der er tale om. Der er dog nogle grundlæggende trin, der typisk vil være involveret.

TRIN 1

Transaktionsforberedelse og -planlægning

Med vores rådgivning er du sikret grundig forberedelse og planlægning samt juridisk sparring allerede i den indledende fase.

Vi rådgiver bl.a. om:

- » Salgsmodning – hvad skal der til for at din virksomhed er salgsklar og attraktiv – og hvor lang tid tager det samt om virksomheden skal tilpasses i modningsprocessen
- » Relationen til andre rådgivere, herunder bl.a. virksomhedsmæglere og hvilke aftaler, der bør indgås med disse
- » Valg af udbudsform, eventuel sælger due diligence samt garantiforsikring
- » Valg af overdragelsesform og -struktur
- » Værdiansættelse og prissætning
- » Indledende forhandlingsstrategi
- » Forhandling om hovedvilkår
- » Håndtering af medarbejderrelationer
- » Fortrolighedsaftaler
- » Hensigtserklæringer
- » Skattemæssige forhold
- » Fremtidig virksomhedsstruktur
- » Procesplanlægning og -styring

TRIN 2

Datarum og due diligence

Begrebet due diligence dækker over de juridiske undersøgelser potentielle købere og disses rådgivere får mulighed for at foretage af en virksomhed, inden overdragelsen finder sted. Det sikrer, at virksomhedsoverdragelsen sker på så oplyst et grundlag som muligt.

Samtidig kan due diligence-undersøgelsen påvirke prissætningen af virksomheden, da den kan afdække eventuelle risici ved overdragelsen og begrænse omfanget af de garantier og indeståelser, som sælger typisk skal afgive over for køber.

I en del transaktioner udføres en sælger due diligence, som bruges i en kompetitiv proces med flere købere samt til eventuel afdækning af sælgers risiko med en forsikring mod garantisvigt, en såkaldt W&I-forsikring.

Uanset om du overvejer at købe, sælge eller fusionere med en virksomhed mv., er en grundig due diligence-proces derfor altafgørende.

Vi forstår processens væsentlige betydning og rådgiver bl.a. om:

- » Udarbejdelse eller bemærkninger til "request list"
- » Opsætning og håndtering af datarum
- » Gennemførelse af due diligence-undersøgelser
- » Præcis, tilgængelig og relevant rapportering
- » Koordinering af due diligence-undersøgelser med dine andre rådgivere

TRIN 3

Kontraktudarbejdelse og -forhandling

En grundig forberedelse af forhandlingsprocessen samt professionel udformning af kontrakter og andre dokumenter er en forudsætning for en succesfuld virksomhedsoverdragelse.

Vi kender de typiske problemstillinger indgående og har erfaring med at udarbejde af alle typer af relevante dokumenter, bilag og accessoriske aftaler.

Med os som pennefører får du relevante dokumenter udarbejdet i et klart, tydeligt og ukompliceret sprog, uafhængig af transaktionens størrelse og kompleksitet. I forhandlingsprocessen bestræber vi os på at bidrage med tryghed, overblik og forhandlingsstyrke, så der skabes den fornødne balance i forhandlingslokalet.

Vi rådgiver bl.a. om:

- » Alle juridiske dokumenter, bl.a. kontrakter, bilag og accessoriske aftaler
- » Købesummens opgørelse og regulering
- » "Earnout"-modeller
- » Risikoafdækning, sikkerhedsstillelse og garantier
- » Finansiering
- » Geninvestering
- » Konkurrence-, kunde- og medarbejderklausuler
- » Ledelsesafkløning og incitamentsprogrammer
- » Ansættelsesretlige forhold
- » Privatretlige forhold
- » Forhandlingsprocessen

TRIN 4

Gennemførelse og opfølgning

Der er ofte en lang række forpligtelser, som parterne hver især skal opfylde i forbindelse med gennemførelse af en virksomhedsoverdragelse.

Vi er tilgængelige gennem hele processen og følger alle opgaver helt til dørs.

Vi hjælper bl.a. med:

- » Forberedelse og gennemførelse af "pre-closing" skridt
- » Forberedelse og afholdelse af "closing"-mødet
- » Sparring vedrørende implementering i købers koncern
- » Udarbejdelse af integrationsplan
- » Opfølgning og rapportering



Udvalgte cases/referencer

Hungry

Den danske takeaway-platform Hungry (under navneændring til Foodora) blev solgt til det store tyske selskab, Delivery Hero, i en handel, hvor Hungry blev værdiansat til over 250 millioner kroner.

Salget til den multinationale madleveringstjeneste, Delivery Hero, styrkede Hungrys position i det yderst konkurrenceprægede danske marked og øgede samtidig platformens muligheder for at nå deres målsætning om at blive nr. ét i Danmark.

Advokat og partner **Morten Breum-Leer** rådgav Hungry i forbindelse med salget. Morten Breum-Leer har i mange år været tæt samarbejdspartner og rådgiver for Hungry. Om samarbejdet i denne handel udtaler han:

"Vores fokus har været at skabe det allerbedste resultat for Hungry. Undervejs i processen har vi derfor

rådgivet om og udfordret Hungry på blandt andet forhandlingen af pris og vilkår samt timing og garantier efter handlen. Her har det virkelig båret frugt, at vi har været rådgiver for Hungry og stifter Morten Larsen lige fra virksomhedens start."

Stifter af Hungry, Morten Larsen, mener ligeledes, at det mangeårige tætte samarbejde med Morten Breum-Leer var gavnligt undervejs i salgsprocessen:

"Som iværksætter, hvor der hele tiden sker nye ting, og beslutninger bliver taget i en fart, er det guld værd med en professionel partner, der har styr på detaljerne og de juridiske aspekter og konsekvenser af alle beslutninger. CLEMENS Advokatfirma kender forretningen ud og ind og har haft min ryg gennem hele processen. Jeg har endnu ikke oplevet at komme med en problemstilling, som de ikke kunne hjælpe mig med", fortæller Morten Larsen.

” Jeg har endnu ikke oplevet at komme med en problemstilling, som de ikke kunne hjælpe mig med



LIMO LABELS

Limo Labels A/S blev solgt til All4Labels – Global Packaging Group.

Limo Labels A/S er Danmarks største labelproducent samt en af de førende og mest efterspurgte labelproducenter i Skandinavien.

Med overdragelsen sikrede Limo Label A/S sig en international partner og dermed muligheden for at stå stærkere i Norden og på det globale marked. Den hidtidige ejerkreds og ledelsesteam er fortsat med at lede forretningen efter salget.

Advokat og partner **Tommi Hjelmdal Ahrenholt** rådgav ejerne af Limo Labels A/S.



Hotelselskabet K/S Atlantic opkøbte Hotel Propellen, der er beliggende tæt på Billund Lufthavn.

Hotel Propellen er et internationalt hotel med 94 værelser, 14 mødelokaler og en konferenceafdeling, og har frem til salget tilhørt SAS Pilot & Navigator Pensionskasse.

Med købet bliver Hotel Propellen det tredje hotel i K/S Atlantic's portefølje. Derudover ejer og driver hotel-selskabet Hotel Atlantic i Aarhus og Hotel Kolding.

Advokaterne og partnerne **Martin Beck** og **Morten Breum-Leer** har rådgivet K/S Atlantic gennem hele købsprocessen.



OneMed A/S og svenske Asker Healthcare Group erhvervede 86 % af MobileX A/S. De resterende ejerandele er fortsat ejet af selskabets ledergruppe.

MobileX A/S sælger hjælpemidler til ældre og andre mennesker med funktionsnedsættelse.

Opkøbet har styrket den svenske healthcare koncerns position inden for genoptræning og mobilitet. Asker Healthcare Group er nu til stede på 14 markeder og ønsker samtidig at understøtte MobileX i deres fortsatte ekspansion i Europa.

Advokat og partner **Tommi Hjelmdal Ahrenholt** rådgav køber-siden.



Aarhus GeoSoftware blev solgt til den udenlandske køber, Bentley Systems, Incorporated, gennem dets newzealandske datterselskab, Seequent Limited.

Aarhus GeoSoftware er et spin off-firma fra Aarhus Universitet, som udvikler software til behandling og visualisering af geofysiske data.

Ved at blive en del af Seequent får Aarhus GeoSoftware mulighed for at nå ud globalt og dermed få mulighed for at påvirke og blive involveret projekter i hele verden.

Advokat og partner **Morten Breum-Leer** rådgav sælger-siden i den internationale transaktion.



Kapitalfonden Blue Equity har foretaget en stor investering i den østjyske virksomhed, Junget A/S.

Junget A/S har en unik position som totalleverandør i maskinbranchen, fordi de kan levere alt fra softwareintegration og maskininstallation til værktøj og vedligeholdelsesservice til kunderne i én og samme leverance.

Det er planen, at Junget A/S med investeringen fra Blue Equity skal skabe yderligere vækst og fremgang til gavn for sine kunder.

Advokat og partner **Morten Breum-Leer** har rådgivet ejerkredsen i Junget A/S.



Kapitalfonden Industri Udvikling har erhvervet 1/3 af aktierne i Spectre A/S.

Spectre er grundlagt i lkast i 1947 og udvikler og producerer medium og high-end outdoor funktionelt tøj for en række internationale brands.

Investeringen fra Industri Udvikling vil bidrage til Spectre A/S' fortsatte vækststrejse og yderligere udvikling. De hidtidige ejere, brødrene Jacob og Jesper Klausen, er fortsat i virksomheden og har bevaret en ejerandel på tilsammen 2/3 af aktierne.

Advokat og partner **Morten Breum-Leer** rådgav brødrene Jacob og Jesper Klausen i forbindelse med investeringen.



Lad os holde kontakten



På **clemenslaw.dk** kan du læse mere om CLEMENS og finde nyheder om aktuelle emner, der er relevante for dig



Følg os på **LinkedIn**, hvor vi bl.a. deler vores succeshistorier fra andre virksomhedsoverdragelser



Ring allerede nu på **8732 1250** for at booke et uforpligtende møde med en af vores specialister fra M&A-Teamet