



M&A

GRETTE

MEDIA OG KULTUR
MILJØ OG FORNYBAR ENERGI
BANK, FINANS OG FORSIKRING
M&A OG KAPITALFORVALTNING
LIFE SCIENCES, MAT OG HELSE
IKT OG TELEKOMMUNIKASJON
BYGG OG ANLEGG
EIENDOM

Mergers & Acquisitions – fusjon og oppkjøp av virksomheter.
Vi har mange års erfaring med fusjons- og oppkjøpstransaksjoner.
Våre transaksjonsadvokater kjenner til transaksjonsmekanismene
og hvorledes transaksjoner styres.

For større transaksjoner setter vi sammen et transaksjonsteam som består av spesialister fra våre forskjellige faggrupper og advokater fra de bransjegrupper som passer best for den aktuelle transaksjonen. Ethvert team ledes alltid av en av våre transaksjonsadvokater.

På denne måten kombinerer vi juridisk spisskompetanse med solid bransje- og transaksjonskunnskap, og vi finner de beste løsninger for selve transaksjonen og problemstillingene som oppstår underveis i prosessen.

FUSJON OG OPPKJØP AV VIRKSOMHETER

MERGERS & ACQUISITIONS

Fusjon

Fusjon av virksomheter skjer ofte mellom selskaper i samme konsern. Begrunnelsen for å gjennomføre en slik fusjon kan eksempelvis være å forenkle den selskapsrettslige konsernorganisasjonen eller skatteoptimalisering. Våre advokater i faggruppene for selskapsrett og skatt og avgift rådgir underveis i prosessen, og sørger for de beste løsninger for klienten.

Oppkjøp

Ved oppkjøp av virksomheter oppstår juridiske problemstillinger som må løses før transaksjonen kan gjennomføres. Helt sentralt står alltid selskapsrettslige og skatterettslige spørsmål. I tillegg vil det være andre juridiske utfordringer, blant annet knyttet til arbeidsrett, konkurranserett, miljørett, immaterialrett og finansrett.

For en grundig og effektiv gjennomføring av en transaksjon kreves det betydelig erfaring og forståelse for transaksjonsstyring. Oppkjøpsavtalene og eventuelle tilknyttede avtaler må forhandles med motparten, og det er avgjørende å ha detaljert innsikt i hvordan slike forhandlingsprosesser fungerer og hvilke forhandlingstaktikker som anvendes. Våre transaksjonsadvokater vet hvordan de kan oppnå best resultater for våre klienter og hvordan disse resultatene må innarbeides i kjøpsavtalen og annen transaksjonsdokumentasjon.

TRANSAKSJONSSJUSS

MERGERS & ACQUISITIONS

Under en transaksjon oppstår det forskjellige juridiske problemstillinger innen mange forskjellige rettsområder. Våre advokater er spesialister innen sine rettsområder og bistår i alle transaksjonsjuridiske forbindelser.

Selskapsrett

Selskapsrett er sentralt uansett hvordan transaksjonen er strukturert. I kjøpers perspektiv er det særlig viktig å gjennomføre en fullstendig undersøkelse – due diligence – for å sikre kunnskap om at selskapet er og har vært drevet innenfor gjeldende aksjerettslig regelverk. Konsekvensene av at avvik eller uregelmessigheter først avdekkes etter at oppkjøpet er gjennomført, kan være omfattende og skape unødvendige problemer.

Skatterett

Skatterett spiller en viktig rolle uansett om transaksjonen gjelder aksjer (share deal) eller virksomhet (asset deal). Det må sikres at oppkjøpet er strukturert på den mest skatteoptimale måte, slik at for eksempel skjulte verdier ikke realiseres under transaksjonen. Ved internasjonale

transaksjoner er det viktig at norske løsninger er i samsvar med relevante skatteavtaler samt skattelovgivning i de øvrige involverte jurisdiksjoner. Jevnlige oppstår det også merverdiavgifts- og andre avgiftsrelaterte spørsmål som må ivaretas.

Arbeidsrett

Arbeids- og pensjonsrettslige problemstillinger oppstår i nær sagt enhver transaksjon. Spesielt dersom transaksjonen innebærer en virksomhetsoverdragelse, bør både kjøper og selger være oppmerksom på slike forhold. Mulighetene til å endre pensjonsavtaler/tariffavtaler, oppfylle lovgivningens regler om informasjons- og drøftelsesplikt og harmonisering av ansettelsesvilkår må vurderes og eventuelt gjennomføres så tidlig som mulig i prosessen.

Konkurranserett

Dersom visse terskelverdier er oppfylt, må transaksjoner meldes til Konkurransetilsynet og eventuelt til andre nasjonale eller europeiske konkurransemyndigheter. Det er viktig å ha innsikt i både prosessuelle konkurranserettslige regler og det markedet transaksjonen berører. Dette

muliggjør å ta gode strategiske valg og å utforme en melding til myndighetene som reduserer sannsynligheten for inngrep mot transaksjonen. Forhold til konkurransemyndighetene må også vurderes ved utformingen av selve avtalen, herunder hva som skal gjelde dersom det blir besluttet inngrep eller vilkår i forhold til transaksjonen.

Miljørett

Fokuset på at virksomheter drives miljømessig korrekt øker stadig. Manglende overholdelse av generelle miljørettslige regler og individuelle pålegg kan få svært store konsekvenser i form av eksempelvis krav om driftsomlegging eller pålegg om opprydding/rensing. Brudd på regelverket kan også medføre at det ilegges betydelige bøter samt tilbaketreking av offentlige tillatelser som det aktuelle selskaps virksomhet er avhengig av for sin drift. Derfor er det viktig at virksomheten til enhver tid har alle nødvendige tillatelser for sin virksomhet, samt at vilkår i slike tillatelser samt det bakenforliggende regelverk er og har vært etterfulgt.

Immaterialrett

Nesten alle virksomheter benytter ulike immaterielle rettigheter så som rettigheter til programvare, logoer og andre varemerker, domenenavn eller oppfinnelser på det tekniske området. Mange virksomheter i oppstartsfasen har immaterielle rettigheter som sine eneste aktiva. Det er derfor viktig at immaterielle rettigheter blir gjennomgått og vurdert under due diligence og tilstrekkelig ivaretatt i avtaleverket.

Finansrett

I private equity-bransjen er finansiering av oppkjøp en essensiell del av transaksjonsstrukturen, og tilgangen til finansiering og betingelsene for denne kan være styrende for strukturen som velges. Ofte vil industrielle kjøpere også ha behov for finansiering av oppkjøp, og det må da etableres sikkerheter, avtales nedbetalingsstruktur og avklares spørsmål knyttet til prioritetsposisjoner m.v. i forbindelse med transaksjonen.

TRANSAKSJONSPROCESS

MERGERS & ACQUISITIONS

Alle transaksjoner er forskjellige og struktureres på sin egen måte. Det finnes imidlertid et ganske fast mønster som ligger til grunn for de fleste transaksjonsprosesser, både når det gjelder et enkelt oppkjøp mellom to parter og en organisert auksjonsprosess. Våre transaksjonsadvokater kjenner til disse mekanismene og vet hvordan transaksjonene skal styres.

Letter of Intent

Etter de første forhandlingene ønsker partene som regel å oppsummere resultatene i et Letter of Intent – intensjonsavtale. Som regel er disse avtalene ikke bindende for partene når det gjelder transaksjonens sluttresultat, men vil ofte inneholde noen bindende bestemmelser som eksklusivitets- og konfidensialitetsbestemmelser som er styrende for den etterfølgende due diligence. Kjøpesummen vil også kunne være avtalt allerede på dette tidspunktet.

Due Diligence

Gjennomgang av virksomheten er et avgjørende kriterium for at kjøper skal få grunnlag for å kunne vurdere om transaksjonsprosessen skal gjennomføres, og om en eventuelt avtalt kjøpesum skal opprettholdes. Due diligence er også utgangspunktet for diverse garantier som selger gir i kjøpsavtalen. I tillegg til å gjennomføre den juridiske del av due diligence, bistår vi ofte med å samordne dette med de tekniske og økonomiske undersøkelsene.

Naturlig nok er det i alminnelighet kjøper som har mest oppmerksomhet på due diligence, men også for selger er det viktig, som en del av forberedelsen til salget, å foreta en kontroll av det transaksjonen omfatter. Slik oppnås en mest mulig forutsigbar, rask og sikker salgsprosess.

Signing

Når partene har blitt enige om alle transaksjonsvilkår, signeres kjøpsavtalen og eventuelle tilleggsavtaler. Større transaksjoner må imidlertid meldes til konkurransemyndighetene før de kan gjennomføres, og ofte er det flere ytterligere betingelser som også må oppfylles før endelig gjennomføring. I større, internasjonale transaksjoner er kjøpeavtalen ofte en overordnet avtale, slik at lokale avtaler for enkeltjurisdiksjoner forhandles på grunnlag av bestemmelsene i den.

Closing

Ved såkalt closing gjennomføres hele transaksjonen og kjøpesummen overføres til selger. I et aksjesalg overdras aksjene i det overdratte selskapet til kjøper, mens ved en virksomhetsoverdragelse overtar kjøper bedriften eller deler av denne som sådan. Deretter må virksomheten integreres i kjøpers organisasjon. I en aksjesalgavtale kan target selskapet forbli et selvstendig selskap som styres som et konsernselskap, eller det kan på et egnet tidspunkt fusjoneres med andre konsernselskaper.

Kontaktpersoner - M&A



Dag Horsberg Hansen
partner, advokat

E-post: daha@grette.no
Mobil: 90 73 14 03



Jacob S. Bjønness-Jacobsen
partner, advokat (H)

E-post: jabj@grette.no
Mobil: 97 08 78 98



Dr. Roland Mörsdorf
partner, advokat

E-post: romo@grette.no
Mobil: 94 17 65 30

Nyhetsbrev

Vi utgir elektroniske nyhetsbrev som du finner på våre hjemmesider: www.grette.no

Vi ser helheten Du får mulighetene

Grette leverer forretningsjuridisk rådgivning og problemløsning til private og offentlige virksomheter.

Ca. 65 spisskompetente advokater med høy faglig dyktighet og relevant bransjekompetanse setter lojalitet overfor kundenes behov og interesser først.

Alle våre kunder får umiddelbar tilgang til våre dedikerte advokater - med løfte om rask respons på sine henvendelser.

Advokatfirmaet Grette DA

Filipstad Brygge 2

Postboks 1397 Vika, 0114 Oslo

Tlf: 22 34 00 00

firmapost@grette.no

www.grette.no