



HORTEN

TILBUD PÅ JURIDISK BISTAND IFM. SALG AF SSI VACCINEPRODUKTION OG SSI DIAGNOSTICA

25. september 2014

INDHOLDSFORTEGNELSE

1	Sammenfatning.....	1
2	Kort om Horten samt relevante transaktions- og branchereferencer.....	1
2.1	M&A.....	1
2.2	Life Science (IPR).....	2
2.3	Ansættelses- og arbejdsret.....	3
3	Refleksioner over centrale juridiske problemstillinger.....	3
4	Kommentering af oplæg til arbejdsopgaver.....	5
5	Metode for afregning.....	6
6	Præsentation af team.....	6
6.1	M&A.....	6
6.2	Life Science & Health Care (IPR).....	7
6.3	Ansættelsesret.....	8
6.4	Fast Ejendom.....	8
6.5	Offentlig Ret.....	9
6.6	IT.....	9
6.7	SKAT.....	9

Kære Ole Jensen og Mie Lund Buhl

Indledningsvis vil vi gerne takke for opfordringen til at afgive tilbud på varetagelse af juridisk bistand i forbindelse med salget af Statens Serum Instituts vaccineproduktion (SSI Vaccine) og SSI Diagnostica ("Opgaven").

Nedenfor følger (i) en redegørelse for vores relevante transaktions- og branchereferencer med særligt fokus på det tilbudte rådgiverteam jf. pkt. 2, inden for de områder, som vi anser for særligt relevante i forhold til Opgaven (ii) vores refleksioner over centrale juridiske problemstillinger i forbindelse med udskillelsen og salg af forretningsområderne, jf. pkt. 3 (iii) kommentering af oplægget til arbejdsopgaver, jf. pkt. 4 samt (iv) vores metode for afregning af time og ressourceforbrug m.v., jf. pkt. 5. Pkt. 6 indeholder en kort præsentation af medlemmerne af det tilbudte rådgiverteam.

1 Sammenfatning

Som nærmere redegjort for under pkt. 3, er der væsentlige komplekse juridiske problemstillinger knyttet til udskillelsen, særligt vedr. SSI Vaccine og de sideløbende salg. En tilfredsstillende løsning af Opgaven forudsætter derfor dyb ekspertise og erfaring indenfor såvel M&A som inden for offentligretlig regulering og et tungt vidensområde som IPR. Horten tilbyder et team, som bl.a. baseret på konkrete sammenlignelige transaktioner har netop disse kompetencer, og det til en i forhold til teammedlemmernes anciennitet og ekspertise lav fast timepris (blended rate) på kr.

2 Kort om Horten samt relevante transaktions- og branchereferencer

Horten er blandt landets førende advokatfirmaer. Som full-service advokatfirma har vi specialistkompetencer inden for alle juridiske specialer af relevans for Opgaven og mere end 60 års erfaring som juridiske rådgivere for offentligt ejede selskaber, private virksomheder herunder kapitalfonde, kommuner, offentlige myndigheder og politisk styrede organisationer.

Hver enkelt af Hortens jurister er tilknyttet dels en af elleve fagafdelinger, der fokuserer på centrale juridiske specialer, herunder blandt andet M&A, IPR, IT, Ansættelsesret og Skat, dels mindst en af syv tværgående sektorgrupper, omfattende blandt andet Life Science & Health Care og Offentlig Sektor, der på tværs af de juridiske specialer har fokus på at sikre viden og indsigt i aktørernes specifikke behov inden for de respektive sektorer.

2.1 M&A

Reel værdiskabende M&A rådgivning er ikke en "one size fits all" øvelse, men nødvendiggør et dybt kendskab til de særlige regulatoriske og markedsmæssige forhold, der er karakteristiske for targetvirksomhedens branche. Hortens tilgang til M&A er derfor dybt forankret i vores sektorfokus, således at vores M&A teams altid har deltagelse af eksperter med særlig indblik i den relevante branche.

Denne approach samt vores historik som en central rådgiver for den offentlige sektor gennem 60 år, har givet os en unik erfaring med at rådgive i spændingsfeltet mellem den offentlige og den private sektor. Det giver os en særstilling i forhold til at rådgive offentlige myndigheder når offentlige myndigheder og virksomheder agerer på det private marked, herunder i forbindelse med

- Forretningsområdernes aktiviteter spænder over vidt forskellige aktiviteter, som hver for sig fordrer overvejelser forud for frasalget. Områderne leverer således forskning, udvikling, afprøvning, produktion og salg af IVD til mikrobiologisk diagnostik og kontrol, hygiejnemonitorering, samt afprøvning af nye eller forbedrede (bivirkninger/sikkerhed) (kombinations)vacciner og andre biologiske lægemidler.
- Det skal således afdækkes, hvorvidt den stedfundne forskning, udvikling og afprøvning har resulteret i opfindelser og/eller knowhow, om sådan er behørigt overdraget til SSI, samt hvorvidt sådan viden har ført eller bør føre til rettighedserhvervelse (typisk patenter). Immaterielle rettigheder og knowhow er typisk værdifulde aktiver, ikke mindst for den type af private aktører, som et frasalg vil appellere til, hvorfor en positiv værdiansættelse fordrer, at SSI kan dokumentere, at immaterielle rettigheder og knowhow utvivlsomt tilhører SSI Vaccine/Diagnostik. Det vil typisk også forudsættes, at nøglemedarbejderes knowhow er dokumenteret, samt at der foretages analyser af, hvorvidt disse medarbejdere har genereret eller vil generere immaterielle rettigheder. Det er dog ikke tilstrækkeligt blot at fokusere på (nogle)medarbejdere ved SSI, men samarbejdspartneres andel i genereringen af immaterielle rettigheder og knowhow (samt overdragelse heraf) bør endvidere vurderes. Det skal endvidere undersøges, hvorledes der skal og kan disponeres over eksisterende licenser til tredjemands rettigheder samt egne rettigheder i det omfang de fremadrettet skal anvendes af flere forretningsområder.
- Produktion og salg forudsætter, at SSI har opnået en række produkt- og virksomhedsspecifikke tilladelser og autorisationer fra myndighederne og bemyndigede organer. SSI er også undtaget fra at opnå visse tilladelser og autorisationer, hvorfor det tillige skal vurderes, hvilken betydning det må antages at få, hvis forretningsområderne i enhver regulatorisk sammenhæng skal operere på markedsvilkår. Vi tænker ikke blot på tilladelser opnået i medfør lægemiddellovens § 7 (markedsføringstilladelse), § 30 (udleveringstilladelser), § 39 (virksomhedsgodkendelse), men tillige den specialregulering vedrørende SSI, som må antages at være relevant ved et frasalg, herunder blodforsyningsloven, sektorforskningsloven, epidemiloven samt beføjelser og forpligtelser i medfør sundhedslovens §§ 157a samt bekendtgørelser udstedt i medfør sundhedslovens § 222, stk. 2.
- Samlet gælder endvidere, at det bør sikres, at øvrige regulatoriske forpligtelser, eksempelvis GLP, GMP og GDP, kan efterleves, samt at der ikke opstår en situation, hvor der ikke (endnu) besiddes de tilladelser og autorisationer, som måtte være nødvendige for, at en køber kan videreføre eller i visse tilfælde påbegynde den påtænkte aktivitet. Det fremhæves i den forbindelse – til eksempel – at SSI Diagnostik er selvforsynende med animalske blod- og serumprodukter til substratproduktion fra donorbesætningen af sunde ikke-medicinerede heste, får og kreaturer, som befinder sig på "Hvidesten" i Allerød. En køber vil være interesseret i afdække mulighederne for at source produkter til substratproduktion herfra.
- Endelig bør det – generelt – afdækkes, hvorvidt de af SSI meddelte licenser og af SSI opnåede licenser og øvrige indgåede aftaler må antages at blive påvirket af en separation. Det gælder eksempelvis IT, immaterielle rettigheder, men også leverandører af (øvrige) forretningskritiske leverancer, eksempelvis vedr. råvarer, produktionsteknologi eller dataadgang grundet forskningssamarbejder med industrien eller andre.

- Hensyntagen til skatte- og afgiftsmæssige forhold kan være relevant for at optimere købsprisen, hvilket bør inddrages ved struktureringen af såvel udskillelserne som frasalgene, uanset SSI ikke har skattepligtige aktiviteter. Udskillelserne og frasalgene bør f.eks. tilrettelægges på en sådan måde, at købesummerne for de respektive aktiviteter kan allokeres til de skattemæssigt relevante aktivgrupper indenfor de udskilte aktiviteter, også selvom transaktionerne ikke måtte blive gennemført som aktivoverdragelser direkte til køber(ne).
- Der vil bestå særlige forpligtelser i forhold til tredjemand, som kan påvirke tilrettelæggelsen af due diligence. Dette gælder f.eks. eventuelle aftalte hemmeligholdelsesforpligtelser og personfølsomme oplysninger. Endvidere kan der være behov for at begrænse adgangen til visse forretningsmæssigt følsomme oplysninger, eks. således at adgang til følsomme kundeoplysninger eller ikke beskyttet knowhow
- Information og høring af berørte medarbejdere forud for udskillelsen, herunder den udvidede informations- og høringspligt i samarbejdsaftalen på det statslige område og naturligvis i forhold til reglerne i virksomhedsoverdragelsesloven.
- Juridiske udfordringer relateret til medarbejdere, der delvist er beskæftiget med en af de aktiviteter, der overdrages, herunder eventuel tilpasning af arbejdsopgaver forud for et salg.
- Identifikation af tværgående aktiviteter, hvor der efter separationen kan opstå knaphed på medarbejder- eller andre ressourcer samt kontraktuel håndtering heraf, f.eks. gennem såkaldte transitional services agreements.
- Håndtering af forhold relateret til eventuelle tjenestemænd, herunder gennem eventuel udlånsaftale eller overgang til særlig overenskomst.
- Identifikation af de faste ejendomme, lokaler og installationer mv. som anvendes som led i aktiviteter, der skal udskilles og frasælges, og i relevant omfang sikring af overførsel af ejendomsret eller fortsat brugsret hertil for de tilbageværende henholdsvis udskilte enheder. I forhold til de faste ejendomme, som hidtil er blevet benyttet af SSI Vaccine og SSI Diagnostica såvel som andre enheder knyttet til Statens Serum Institut, skal det endvidere vurderes, om meddelte tilladelser m.v. fordrer særlige adgangsforhold m.v. herunder, at alene medarbejdere knyttet til SSI Vaccine og SSI Diagnostica kan benytte disse.

4 Kommentering af oplæg til arbejdsopgaver

På det foreliggende og umiddelbare grundlag forekommer den overordnede beskrivelse af arbejdsopgaverne omfattet af Opgaven at være dækkende, idet vi har noteret os, at en del juridisk arbejde udføres af SSI eller andre rådgivere, og vi i øvrigt har forudsat, at SSI får særskilt revisions- og regnskabsmæssig bistand, herunder til relevante detaljerede skattemæssige og afgiftsmæssige beregninger m.v. Afhængig af omfanget af det arbejde, som viser sig under alle omstændigheder at skulle udføres vedrørende udskillelsen, det forventede antal interesserede købere og disses forventede villighed (eller mangel på samme) til at investere i processen, kan det som angivet i opgavebeskrivelsen vise sig hensigtsmæssigt at udarbejde en juridiske vendor due diligence. Som et alternativ til en juridisk vendor due diligence har vi ved flere lejligheder udarbejdet et såkaldt legal memo om target virksomheden.

Formålet med et sådant legal memo er at give potentielle køber en kvalificeret introduktion til target virksomheden ud fra et legalt perspektiv. Et legal memo er kortere end en juridisk vendor

due diligence rapport og som følge heraf også mindre detaljeret. Den kan således ikke som en juridisk vendor due diligence rapport træde i stedet for størstedelen af en potentiel købers egen due diligence, men den kan medvirke til at skabe et bedre grundlag for en købers indikative bud.

5 Metode for afregning

Horten tilbyder at udføre Opgaven for en blended rate på [redacted] Dette svarer til en [redacted] i forhold til vores normale timetakster. Det bemærkes i denne forbindelse, at Opgaven efter vores opfattelse er af en kompleksitet, som fordrer en høj grad af partner attention og involvering af senioradvokater. Selvom der budgetteres med involvering af yngre ressourcer samt projektmedarbejdere, hvor dette giver mening, afspejler vores blended rate sagens kompleksitet.

At afgive et budget på det foreliggende grundlag er i sagens natur meget svært, men baseret på vores erfaringer fra tilsvarende transaktioner vurderer vi, at det samlede honorar vil andrage [redacted]

Omfanget af udskillelsesprocessen er, som vi ser det, forbundet med meget stor usikkerhed, men kan blive ganske omfangsrig, hvilket er afspejlet i vores budget. Ser vi bort fra denne del af Opgaven, vil vores budget for frasalgene, lyde på [redacted]

Engageres vi til Opgaven, vil vi én gang ugentligt levere en opgørelse af den forbrugte tid samt en status for i enkelte delopgaver i forhold til den detaljerede tidsplan, der forventes opstillet for projektet.

6 Præsentation af team

6.1 M&A

Hans Christian Pape, partner, rådgiver danske og internationale virksomheder herunder [redacted]

[redacted] om alle forhold vedrørende M&A, selskabsret og kapitalmarkeder. Hans rådgivning omfatter alle former for M&A, herunder fremmedkapitalfinansierede virksomhedsovertagelser, fusioner og opsplitninger, joint ventures og øvrige strategiske alliancer, både i Danmark og grænseoverskridende.

Torsten Hoffmeyer, partner, rådgiver danske og internationale virksomheder inden for selskabsret og børsret med fokus på generationsskifte, omstruktureringer, virksomhedsoverdragelser og kontraktforhandlinger. Han beskæftiger sig primært med strategisk og juridisk rådgivning til privatejede, fondsejede og børsnoterede virksomheder og har betydelig erfaring med bestyrelsesarbejde - heraf flere formandsposter - i en række danske virksomheder og fonde. Torsten Hoffmeyer har særlig ekspertise inden for de særlige bindinger, som lovgivningen og fundatsen pålægger fondsejede virksomheder, samt stor praktisk erfaring med at opnå fremtidssikrede løsninger.

Jim Øksnebjerg, partner, er specialiseret i komplekse transaktioner og har omfattende ekspertise og erfaring med udskillelse og salg af bl.a. offentligt ejede virksomhedsaktiviteter. Jim ledede Hortens juridiske team i [redacted], herunder ved struktureringen af udskillelsen samt udarbejdelsen og forhandlingen af kontraktgrundlaget. Jim har endvidere bistået i forbindelse med udskillelse af en række [redacted] og forestod det strukturerede salg af [redacted]

Jim er også specialiseret inden for selskabs- og fongsret.

Christina Munck, advokat. Christina rådgiver om M&A-processer, selskabsret og kapitalmarkedsforhold. Hun har 15 års erfaring med disse arbejdsområder dels fra advokatrollen dels fra sin in-house ansættelse i TDC A/S. Christina har bistået både offentligt ejede selskaber samt private klienter i en lang række M&A og kapitalmarkedstransaktioner inden for en bred vifte af sektorer. Senest har Christina rådgivet om de selskabsretlige og kontraktretlige problemstillinger i forbindelse med

Andrias Árnason Helmsdal, advokat, er en del af Hortens afdeling for M&A, selskabsret og fonde. Andrias beskæftiger sig især med tilrettelæggelse af virksomhedsoverdragelser, investeringssager og andre transaktionsprocesser, herunder i forbindelse med

Andrias rådgiver endvidere om selskabsretlige forhold i bred forstand, valg af selskabsform og koncernstruktur, fusioner og spaltninger etc.

Kenneth Fischer-Damgaard, advokatfuldmægtig (1. års), er en del af Hortens afdeling for M&A, selskabsret og fonde.

Kia Pham, erhvervsjuridisk rådgiver med seks års anciennitet. Kia Pham har speciale i virksomhedsoverdragelser, selskabsret og kontraktsret, og rådgiver en række danske og udenlandske virksomheder om samtlige M&A og selskabsretlige problemstillinger.

Kia Pham har forestået og medvirket i en lang række samt medvirket i en række M&A-transaktioner, herunder due diligence undersøgelser, grænseoverskridende køb og salg af virksomheder, fusioner og spaltninger.

Alexander Kielland, erhvervsjuridisk fuldmægtig, rådgiver en række danske og udenlandske virksomheder om samtlige M&A og selskabsretlige problemstillinger. Alexander Kielland har bistået i

6.2 Life Science & Health Care (IPR)

Martin Dræbye Gantzhorn, partner, leder Hortens Life Science & Healthcare sektorgruppe. Martin har rådgivet om immaterialret og regulatoriske forhold

Søren Christian Søborg Andersen, advokat, er tilknyttet Hortens Life Science & Healthcare sektorgruppe. Han har arbejdet med immaterialret og lægemiddelret i mere end 10 år, hvor han navnlig har opnået stor erfaring med IPR-tunge M&A-transaktioner.

I den konkrete sag og i andre sager har Søren forestået blandt andet udarbejdelsen af de accessoriske licens-, produktions- og serviceaftaler, som kan vise sig nødvendige i forbindelse med en sådan fraspaltning. Søren er ekstern lektor i immaterialret på CBS.

Christian Marquard Svane, advokat, har været tilknyttet Hortens Life Science & Healthcare sektorgruppe siden 2011 og har i denne periode specialiseret sig inden for immaterialretten og det lægemiddel-/medicoregulatoriske område,

6.3 Ansættelsesret

Jonas Enkegaard, associeret partner, rådgiver danske og internationale virksomheder, offentlige myndigheder og organisationer om alle aspekter inden for arbejds- og ansættelsesretten.

I kraft af sit arbejde for offentlige myndigheder og virksomheder har Jonas et omfattende kendskab til kollektiv arbejdsret og ansættelsesforhold i offentligt ejede virksomheder.

Kristine Friis Nolsø, advokat med 7 års anciennitet og en del af Hortens ansættelsesrets team. Rådgiver danske og internationale virksomheder, offentlige myndigheder og organisationer om alle aspekter inden for arbejds- og ansættelsesretten.

Kristine er specialiseret i strategisk og forretningsmæssig rådgivning i relation til medarbejderforhold samt konkret ansættelsesretlig tvisteløsning, på både det overenskomstdækkede og ikke-overenskomstdækkede område. Kristine har bred erfaring med rådgivning om medarbejderforhold i forbindelse med offentlige udbud,

Maria Schmiegelow, advokatfuldmægtig (2. års), har stor erfaring med rådgivning af danske og internationale virksomheder, offentlige myndigheder og organisationer om alle aspekter inden for arbejds- og ansættelsesretten både i forholdet mellem virksomheden og den enkelte medarbejder og vedrørende kollektive overenskomster.

6.4 Fast Ejendom

Michael Neumann, partner, er specialiseret inden for ejendoms- og erhvervslejeret og har omfattende erfaring med behandling af fast ejendomsforhold i forbindelse med strukturering og udskillelse af virksomheder

Michael har bred erfaring som rådgiver for såvel større private virksomheder som offentlige myndigheder i relation til kerneområderne køb/salg af fast ejendom, developerprojekter, lejeret, erhvervslejeret, ejendomsfinansiering og tinglysningsmæssige spørgsmål knyttet til rettigheder og forpligtelser vedrørende fast ejendom.

Michael rådgiver om alle aspekter omkring køb og salg af fast ejendom, herunder strukturering af overdragelse og udskillelse af fast ejendom og forhandlinger af overdragelser. Herudover rådgiver Michael også om offentlig udbudsprocedure og tilbudsprocedure samt tinglysning.

Kristoffer Westberg, advokat med speciale i fast ejendom med særligt fokus på erhvervsjendomme, og han rådgiver en række danske og internationale ejendomsinvestorer, ejendomsudviklere og pensionskasser i spørgsmål vedrørende køb og salg af erhvervsjendomme, ejendomsporteføljer samt udviklingsprojekter.

Kristoffer Westberg har endvidere ydet rådgivning inden for strukturering af ejendomsfonde, både med nationalt og internationalt fokus, og Kristoffer Westberg har således bl.a. indgående kendskab til selskabsretlige og finansieringsmæssige forhold i den forbindelse.

Herudover rådgiver Kristoffer Westberg om øvrige forhold vedrørende fast ejendom, herunder bl.a. erhvervslejeret og entrepriseret, ligesom Kristoffer Westberg har ekspertise inden for tvisteløsning.

Maria Vilfort, advokatfuldmægtig (3. års), har stor erfaring med rådgivning af større og mindre nationale og internationale virksomheder og koncerner om køb og salg af fast ejendom, lejeret, erhvervslejeret, almene boligforhold, entrepriseret, due diligence og håndtering af tvister.

Maria Vilfort har blandt andet ydet rådgivning i forbindelse med en af de største, internationale medicinalvirksomheders omfattende omstrukturering af ejendomsbesiddelsen i Danmark, herunder blandt andet rådgivet om indgåelse af erhvervslejekontrakter og udarbejdelse af kontraktdokumenter og forhandling i forbindelse med sale and lease back m.m. Endvidere rådgiver Maria Vilfort ejendomsinvestorer i forbindelse med omfattende due diligence undersøgelser og forhandlingsforløb m.m.

6.5 Offentlig Ret

Rikke Søgaard Berth, partner, er specialiseret de særlige forhold, der gælder for offentligt ejede selskaber. Hun rådgiver bl.a. i spørgsmål om selskabsgørelse, samarbejde med private, samt om styrings- og governancestrukturer. Rikke Søgaard Berth har omfattende erfaring med at gennemføre større strukturændringer og rådgiver såvel offentligt ejede selskaber som offentlige myndigheder herom. Hendes bistand omfatter dels de juridiske forhold, og dels projektstyring i komplekse processer.

Herudover rådgiver hun om hjemmelsspørgsmål og forvaltningsretlige forhold.

Sine Jespersgaard, advokatfuldmægtig, er en del af Hortens afdeling for offentlig ret, hvor hun beskæftiger sig med problemstillinger inden for energi- og forsyningsret, samt kommunal- og forvaltningsret.

6.6 IT

Mads Nygaard Madsen, partner, er specialiseret i IT-ret og er en af Danmarks førende advokater inden for dette område. Hans rådgivning dækker alle områder af IT-retten, herunder outsourcing, softwarelicensforhold og spørgsmål om e-handel. Han rådgiver en bred vifte af danske og internationale klienter - såvel udbydere af IT-produkter og -serviceydelser som kunder, der efterspørger sådanne ydelser. Som supplement til sin advokatuddannelse er Mads Nygaard Madsen tillige uddannet inden for datalogi og økonomi og er derfor særlig dygtig til at håndtere sager, der kræver indsigt i komplicerede tekniske og kommercielle forhold. Mads Nygaard Madsen rådgiver endvidere om immaterialret, persondatabeskyttelse og de regulatoriske forhold vedrørende udbud af spil og har solid erfaring med koncipering og forhandling af kontrakter samt håndtering tvister vedrørende IT-ydelser.

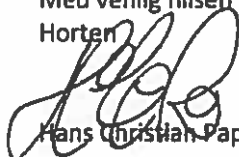
6.7 SKAT

Niclas Holst Sonne, juniorpartner, yder rådgivning om skatter og afgifter i bred forstand med speciale inden for blandt andet M&A skat, etablering af incitamentsprogrammer, strukturering af fonde, moms ved køb og salg af fast ejendom, omstrukturering og generationsskifte, førelse af skatte- og afgiftssager, rekonstruktioner, ind- og udstationeringer samt generel selskabsbeskatning. Niclas Holst Sonne har i en årrække rådgivet en række danske og internationale kunder, herunder pensionskasser og ejendomsfonde, om skattemæssige strukturovervejelser i forbindelse med køb og salg af ejendomsporteføljer i Danmark og resten af Norden.

Anne Becker-Christensen, advokat med 15. års anciennitet, yder rådgivning om danske og grænseoverskridende skatteforhold. Hun har speciale i selskabsskatteret og har omfattende erfaring som skatterådgiver for danske og multinationale koncerner. Hun har været involveret i en lang række virksomhedsovertagelser, omstruktureringer og grænseoverskridende transaktioner og har et indgående kendskab til og erfaring inden for europæisk skatteret.

Ulrik Holst Hansen, advokat med 7 års anciennitet, yder rådgivning om skatter og afgifter i bred forstand med speciale inden for blandt andet selskabs- og erhvervsbeskatning, M&A skat, skattestrukturering, beskatning af finansielle produkter, international beskatning og førelse af skatte- og afgiftssager. Han har gennem en årrække rådgivet både nationale og internationale kunder om danske skatte- og afgiftsforhold ved etablering, køb og salg af virksomhed.

Med venlig hilsen
Horten



Hans Christian Pape



Torsten Hoffmeyer

KROMANN REUMERT

TILBUD OM JURIDISK BISTAND I FORBINDELSE MED
FRASALG AF SSI VACCINE OG SSI DIAGNOSTICA

TORSDAG DEN 25. SEPTEMBER 2014

KROMANN
REUMERT

KROMANN REUMERT

IDENTIFIKATIONSOPLYSNINGER

ADRESSE

Kromann Reumert I/S
Sundkrogsgade 5
2100 København Ø
E-mail: cph@kromannreumert.com
Tlf.: 70 12 12 11

CVR NR.

62606711

ANSVARLIGE PARTNERE

Christina Bruun Gertsen

Direkte: +45 38 77 43 26
Mobil: +45 20 10 63 69
E-mail: cbg@kromannreumert.com

Bent Kemplar

Direkte: +45 38 77 43 56
Mobil: +45 24 86 00 68
E-mail: bek@kromannreumert.com

Michael Pitzner-Bruun

Direkte: +45 38 77 44 63
Mobil: +45 61 61 30 06
E-mail: mpb@kromannreumert.com

KROMANN REUMERT

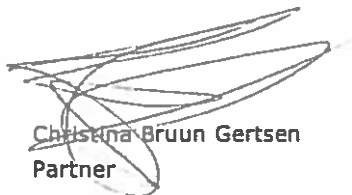
Kære Ole Jensen og Mie Lund Buhl

Vi har hermed fornøjelsen at fremsende vores tilbud til Statens Serum Institut ("SSI") vedrørende juridisk bistand i forbindelse med det påtænkte frasalg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica (herefter "Transaktionen").

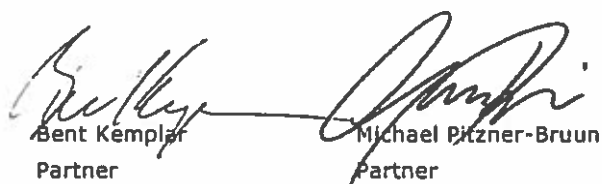
I overensstemmelse med udbuddet adresserer vores tilbud de kvalitative kriterier, herunder en beskrivelse af vores transaktions- og brancheerfaring, refleksioner over centrale juridiske problemstillinger og kommentarer til jeres oplæg til opgavebeskrivelsen, ligesom tilbuddet beskriver de tilbudte prismodeller og betalingsbetingelser.

Vi håber, at SSI finder vores tilbud og oplæg til samarbejde attraktivt. Vi er naturligvis til rådighed for en nærmere drøftelse og præcisering af tilbuddet, herunder drøftelse af eventuelle ønsker om justeringer i vores oplæg til samarbejde.

Med venlig hilsen
Kromann Reumert



Christina Bruun Gertsen
Partner



Bent Kemplaf
Partner

Michael Pitzner-Bruun
Partner

Tilbuddet indeholder følgende:

INDHOLDSFORTEGNELSE

1.	KORT OM KROMANN REUMERT	5
2.	TRANSAKTIONSTEAM OG ERFARING	6
3.	OPGAVENS INDHOLD OG CENTRALE JURIDISKE PROBLEMSTILLINGER.....	7
4.	AFREGNING AF TIME- OG RESSOURCEFORBRUG	9
5.	UDKAST TIL KONTRAKT	9

BILAG

BILAG A: CV FOR CHRISTINA BRUUN GERTSEN.....	11
BILAG B: CV FOR BENT KEMPLAR.....	14
BILAG C: CV FOR MICHAEL PITZNER-BRUUN.....	16

1. KORT OM KROMANN REUMERT

Kromann Reumert er en af Danmarks førende advokatvirksomheder med kontorer i København og Aarhus samt repræsentationskontor i London. Vi er i alt ca. 500 medarbejdere, hvoraf ca. 300 er jurister.

Vi lægger vægt på til stadighed at kunne levere ydelser af højeste professionelle standard, og vores vision er at sætte standarden for advokatstanden.

Det er en central og integreret del af Kromann Reumerts strategi og forretningsmodel, at opgaver løses af personer knyttet til de specialer, hvor kompetencen og ekspertisen er størst. Dette understøttes af vores lighedingsprincip mellem partnerne. Vi er samtidig meget bevidste om, at vores rådgivning og øvrige bistand skal ydes af personer på det niveau i vores organisation, der passer til det enkelte opdrag. Dette sker gennem delegation i kombination med den nødvendige kvalitets-sikring. Herved sikrer vi bedst mulig kvalitet på kortest mulig tid samtidig med, at vi fremmer omkostningseffektiviteten. Vi sikrer den fornødne interne koordinering og videndeling om vores klienter ved at udpege klientansvarlige partnere og, hvor det er relevant, gennem etablering af dedikerede klientteams.

Vi har som mål til stadighed at yde rådgivning og bistand, der er handlingsorienteret og værdiskabende for vores klienter samt målrettet deres behov i hvert enkelt tilfælde. Vi bestræber os derfor konsekvent på både at opnå et tæt samarbejde med vores klienter og et indgående kendskab til deres organisation og forretning, hvilket samtidig forøger mulighederne for at yde proaktiv og forebyggende rådgivning, ligesom det muliggør en effektiv udnyttelse af klienternes og vores ressourcer. Vi lægger samtidig vægt på at være effektive, konkrete, forudseende og løsningsorienterede i vores rådgivning, herunder gennem ydelse af klar og umiddelbart brugbar bistand og rådgivning.

Vi har en fleksibel, pragmatisk, åben og engageret tilgang til vores klienter og opgaveløsningen, idet dette fremmer vores ønske om at yde den bedste, individualiserede og dedikerede rådgivning. Det skaber samtidig de bedste rammer for et engageret samarbejde såvel i forhold til vores klienter som internt i Kromann Reumert.

Troværdighed er en central værdi hos Kromann Reumert. For os betyder troværdighed at tage ansvar for vores handlinger, vores udvikling og hinanden. For at efterleve denne værdi må vi også tage et samfundsansvar - eller arbejde med CSR. Vi er derfor medlem af FN's Global Compact og har været dette siden 2008. Vores arbejde med CSR er beskrevet i vores seneste CSR-rapport 2014, læs mere på vores hjemmeside www.kromannreumert.com.

Nøgleordene i vores arbejde, som samtidig udgør vores fire kerneværdier, er kvalitet, forretningsforståelse, samarbejdsglæde og troværdighed.

2. TRANSAKTIONSTEAM OG ERFARING

Kromann Reumert har et af de største og mest erfarne transaktionshold i Danmark og har inden for healthcare-området stor ekspertise i håndtering af de specielle forhold, der gør sig gældende i handler vedrørende immaterielle rettigheder og compliance. Vores omfattende erfaring afspejles også i de internationale vurderinger af vores transaktionsteams.

International rankings - Legal500

Within Mergers and acquisitions, Kromann Reumert is a first tier firm,

Kromann Reumert's clients rate the team as being 'second to none'. Anders Lavesen and group co-head Peter Ketelsen advised TryghedsGruppen on merging its health and fitness activities with businesses owned by Altor Fund III. Marianne Phillip and Bent Kemplar advised Maj Invest on the divestment of Kelsen Group to Campbell Soup Company. Henrik Møgelmoose advised Anticimex on its acquisition of ISS Skadedyrsbekæmpelse in 12 countries. Philip and Christian Lundgren advised Novo A/S on its acquisition of Xellia Pharmaceuticals. Practice co-head Christina Bruun Geertsen is recommended, as are Jørgen Kjergaard Madsen, Poul Viggo Bartels Petersen and the 'brilliant, responsive' Anders Stubbe Arndal. Caroline Pontoppidan moved in-house.

International rankings - Chambers Global/Europe 2014

Within Corporate/M&A, Kromann Reumert is a first band firm,

What the team is known for remains a market-leading firm for complex public and private M&A transactions. Offers full-service advice to a range of industry sectors including financial services, private equity, insurance and technology. Leading firm for renewable and traditional energy transactions. Christina Bruun Geertsen enters the rankings thanks to the overwhelming praise for her practice. Sources say: "She is able to cut through the complexity and keep things simple, whilst also getting things done in the proper way." Significant clients: Agilent Technologies, Altor Equity Partners, Carlsberg, DONG Energy, Finansiell Stabilitet.

Kromann Reumert har endvidere stor erfaring med at gennemføre transaktioner for statslige virksomheder og som åbne og transparente processer.

I et opdrag som dette er det vores erfaring, at det er hensigtsmæssigt at have tilknyttet to partnere, idet det muliggør en øget fleksibilitet i de mere intensive perioder af projektet samt giver mulighed for sideløbende forhandlinger for SSI Vaccine og SSI Diagnostica, ligesom det kan dække de uundgåelige midlertidige fravær i løbet af en længerevarende proces.

Vi foreslår, at Christina Bruun Gertsen og Bent Kemplar bliver de overordnet ansvarlige for vores team. Både Christina og Bent har omfattende transaktionserfaring, herunder inden for healthcare/life science og for statslige selskaber.

Christina har bl.a. bistået i forbindelse med en række transaktioner inden for healthcare/life science, herunder

Bents erfaring med bistand til statslige selskaber har bl.a. omfattet rådgivning

Henset til virksomhedernes særlige branche vil vi endvidere tilknytte Michael Pitzner-Bruun til teamet. Michael har stor erfaring med at bistå healthcare-/life science-virksomheder og IP-tunge virksomheder i transaktionsforløb og vil bl.a. kunne rådgive om særlige regulatoriske og immaterielle forhold, ligesom Michael vil kunne bistå i forbindelse med indgåelse af transitionsaftaler og lignende i forbindelse med udskilning af SSI Vaccine og SSI Diagnostica fra SSI.

Derudover bistår Michael en række healthcare-/life science-klienter med regulatorisk og kontraktuel rådgivning i relation til deres produktion, distribution, salg og markedsføring.

Derudover vil core-teamet bestå af 1-2 advokater samt 2-3 fuldmægtige, alt afhængig af opgavernes karakter og de tidsmæssige aspekter af Transaktionen.

Teamet vil i relevant omfang inddrage specialister fra andre forretningsgrupper i Kromann Reumert. Dette kan være inden for konkurrenceret eller anden lovgivning, hvor der måtte opstå særlige behov for bistand.

3. OPGAVENS INDHOLD OG CENTRALE JURIDISKE PROBLEMSTILLINGER

Vi er grundlæggende enige i den opgavebeskrivelse, der er indeholdt i opfordringen til at afgive tilbud.

Et helt afgørende punkt er dog at få fastlagt "salgsobjektet" i forbindelse med udbud af SSI Vaccine og SSI Diagnostica. Selvom disse enheder organisatorisk synes at kunne udskilles, er det vores erfaring, at der på trods heraf er forbundet en del arbejde og overvejelser med at definere præcist, hvilke aktiver, medarbejdere og kontrakter der skal indgå i salgsobjektet. Med henblik på at opnå

den højest mulige pris og gennemføre en salgsproces så smidigt som muligt er det helt kritisk at få fastlagt disse forhold forud for udarbejdelse af udbudsmateriale mv. I den sammenhæng skal det også overvejes, om der er kontraktparter, der vil modsætte sig en overførsel til en køber (eller blot en genforhandling af vilkårene), og hvad dette i øvrigt vil betyde for værdien af virksomhederne. I samme anledning skal eventuelle fremtidige samarbejdsrelationer med de frasolgte enheder og SSI tillige fastlægges, ligesom de juridiske og kommercielle vilkår for sådanne samarbejder skal aftales. Dette bør ske forud for købernes afgivelse af bud, således at dette ikke efterfølgende får indvirkning på de tilbudte vilkår.

Idet Transaktionen vil ske som en åben og transparent proces, vil der potentielt være mange interesserede bydere eller aktører i øvrigt, der vil have interesse i at få adgang til information om SSI Vaccine og SSI Diagnostica. I den forbindelse bør det overvejes at stille krav til de potentielle købere, således at det sikres, at kun købere, der er reelt interesserede og har de nødvendige ressourcer (økonomisk og ledelsesmæssigt), gives adgang til fortrolig information i relation til de to virksomheder. Dette kan enten ske i form af en slags prækvalifikation (eventuelt i forbindelse med indgåelse af en fortrolighedsaftale) eller i forbindelse med afgivelse af et indikativt bud.

Med hensyn til udarbejdelse af kontraktoplæg (købs- og salgsaftale) er det vores erfaring, at et gennemarbejdet og i al væsentlighed afbalanceret aftaleudkast dels er med til at sikre den bedst mulige pris og dels letter forhandlingerne. Hertil kommer, at et velafbalanceret kontraktudkast vil lette en sammenlignelig analyse af de indkomne bud og derved gøre det lettere at vælge det mest fordelagtige bud.

Den endelige afklaring af, over for hvilke konkurrencemyndigheder det er relevant at anmelde Transaktionen, foretages normalt af køber og dennes rådgivere, ligesom disse også normalt forestår udarbejdelse af sådanne anmeldelser og håndtering af kontakten til myndighederne. Det er dog vores erfaring, at det i forbindelse med budprocessen er relevant at danne sig et billede af, i hvilket omfang og hvor der potentielt skal ske anmeldelse i forhold til de enkelte købere, og om der er større sandsynlighed for at opnå godkendelse (uden væsentlige vilkår) i forhold til nogle købere end andre, idet dette - ligesom pris og andre vilkår - indgår i bedømmelsen af, hvilke bud der er mest attraktive.

Derudover er det vores erfaring, at det for at fremme processen og som led i definitionen af salgsobjekterne er vigtigt, at der fra starten skabes overblik over, hvilke godkendelser, licenser og tilladelser der kan overdrages, og hvilke der bortfalder og evt. skal fornyes, herunder i hvilket omfang og på hvilke vilkår SSI er villig til at bistå med fornyelser, samt at der ligeledes skabes struktureret overblik over eventuelle compliance issues forud for købernes afgivelse af bud, således at dette ikke efterfølgende får indvirkning på de tilbudte vilkår.

Såfremt der i forløbet måtte opstå tillægsopgaver af juridisk karakter, som måtte være hensigtsmæssige eller nødvendige at få løst, vil vi bistå hermed

Vi har noteret os, at problemstillinger i medfør af udbuds- og statsstøttere reglerne ikke vil være en del af opdraget. Vi lægger til grund, at sådan rådgivning vil blive indhentet, eventuelt hos Kammeradvokaten, som vi har god erfaring i at samarbejde med i tilsvarende sager.

4. AFREGNING AF TIME- OG RESSOURCEFORBRUG

Vi vil tilbyde SSI at forestå den juridiske rådgivning og bistand i forbindelse med Transaktionen til en samlet blended rate på

På baggrund af vores nuværende viden om SSI Vaccine og SSI Diagnostica og baseret på vores erfaringer fra andre transaktioner vurderer vi, at det samlede timeforbrug baseret på ovenstående blended rate vil resultere i en pris på

Dette ganske betydelige spænd er udtryk for den væsentlige usikkerhed, der er forbundet dels med omfanget af informationsmaterialet i datarummet og dels behovet for gennemgang heraf, udfordringerne med udskillelse af de to salgsobjekter og behovet for interne transitionsaftaler, antallet af bydere i processen og omfanget af forhandlingerne.

Vi har tilfredse kunder som et helt afgørende parameter for vores forretning, og vi lægger vægt på, at vores rådgivning tilfører værdi for vores klienter. Det opnår vi via dialog og forventningsafstemning. Vi anerkender også, at vore klienter har behov for at budgettere og styre deres udgifter til ekstern advokatbistand. For at sikre en gennemsigtig metode for afregning af time- og ressourcforbrug med løbende afrapportering af status og fremgang, samt mulighed for varsling af forbrug, foreslå vi, at der rapporteres om anvendt tidsforbrug på ugentlig basis samt i forhold til færdiggørelsesgraden af Transaktionen.

Samtlige beløb er eksklusive moms. Vi har forudsat, at forhandlinger og andre møder vil blive afholdt i Storkøbenhavn, samt at vi ikke skal afholde udlæg på vegne af SSI eller forestå større kopieringsopgaver. I det omfang der måtte være behov for bistand fra udenlandske advokater, indgår dette ikke i estimatet.

5. UDKAST TIL KONTRAKT

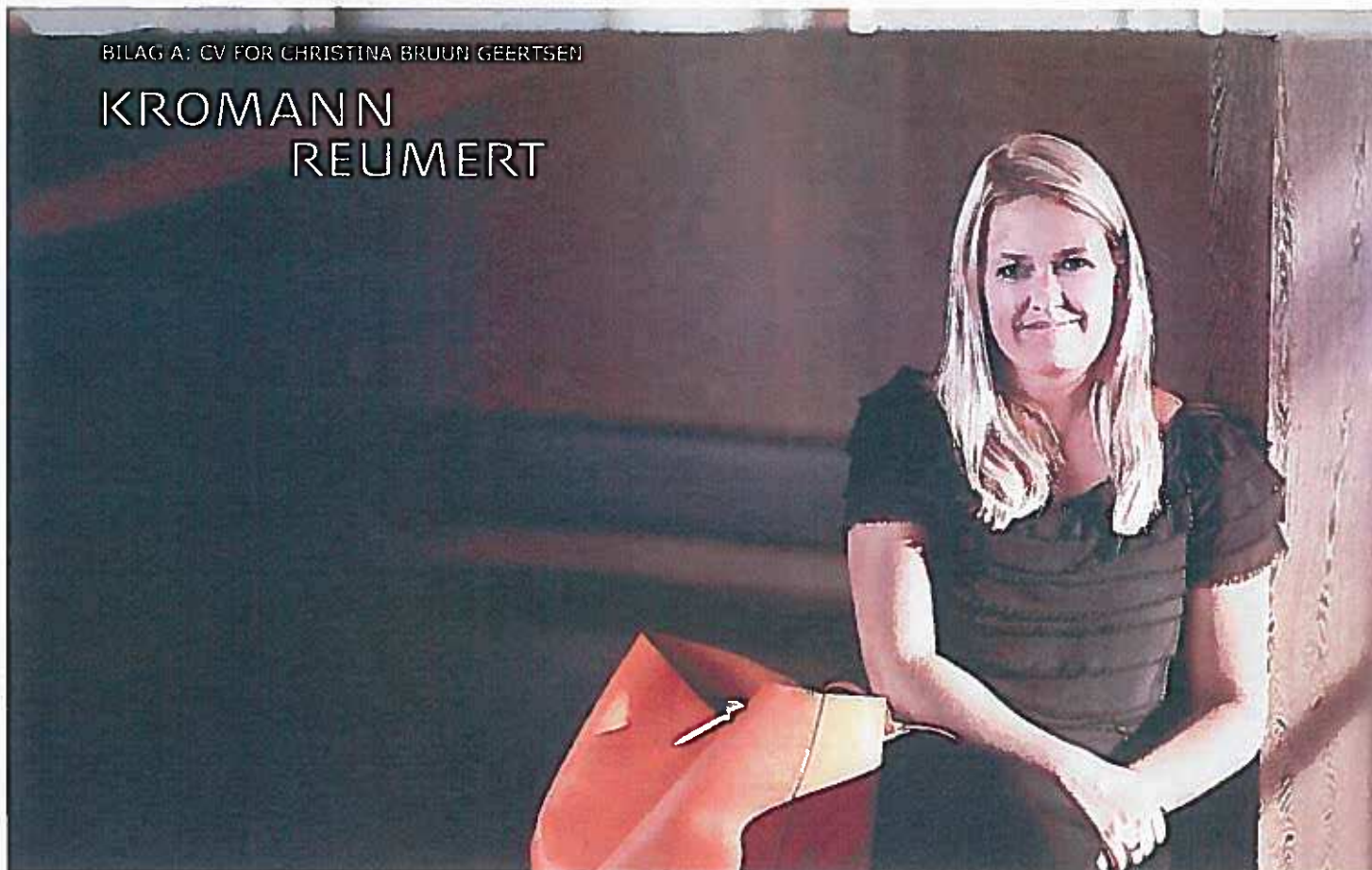
Vi har som udgangspunkt ingen kommentarer til den fremsendte kontrakt. Dog vil vi gerne i overensstemmelse med vores normale betingelser aftale en begrænsning af Kromann Reumerts eventuelle ansvar i forbindelse med Transaktionen.

DMANN REL

BILAG

BILAG A: CV FOR CHRISTINA BRUUN GERTSEN.....	11
BILAG B: CV FOR BENT KEMPLAR.....	14
BILAG C: CV FOR MICHAEL PITZNER-BRUUN.....	16

KROMANN REUMERT



CHRISTINA BRUUN GEERTSEN

Partner, København

Christina Bruun Geertsen arbejder primært med virksomhedsoverdragelser og -investeringer (M&A), børsmarkedsret, selskabsret og generel erhvervsret, samt Grønlandsk ret. Christina blev partner i 2007 og leder i dag Kromann Reumerts grupper for virksomhedsoverdragelser (M&A) og Grønlandsk ret.

Christina rådgiver danske og udenlandske kapital- og venturefonde samt industrielle virksomheder og ejerledere om køb, salg og investering i virksomheder og generationsskifte, herunder i relation til strukturtilrettelæggelse, indgåelse og forhandling af ejer-, investerings- og overdragelsesaftaler, samt due diligence.

Christina har rådgivet i forbindelse med en lang række børsnoteringer og -emissioner og har omfattende erfaring med prospektudarbejdelse og håndtering af verifikationsprocesser.

Christina er desuden rådgiver for en række grønlandske virksomheder og har indgående kendskab til grønlandske retsforhold.

Forretningsforståelse og et stærkt fagligt fundament er de bærende elementer i Christinas rådgivning. I sin arbejdsform er Christina uformel, løsnings- og procesorienteret og hun lægger vægt på, at der sker forventningsafstemning og procesrettelæggelse med kunden; alt med henblik på at nå et resultat, der matcher kundens behov og ønsker.

CHAMBERS GLOBAL 2014

Capital Markets

Telefon

Direkte: +4538774326

Mobil: +4520106369

E-mail:

CBG@kromannreumert.com

SPECIALER

Kapitalmarkeder

Outbound Services

Selskabsret

Virksomhedsoverdragelser

BRANCHER

Healthcare

KROMANN REUMERT

Christina Bruun Geertsen is widely regarded as a rising star. She is building a strong reputation and is praised by sources as "easy to work with."

CHAMBERS GLOBAL 2014

Corporate/M&A

Christina Bruun Geertsen enters the rankings thanks to the overwhelming praise for her practice. Sources say: "She is able to cut through the complexity and keep things simple, whilst also getting things done in the proper way."

CHAMBERS GLOBAL 2014

Foreign desks

Michael Keldsen and Christina Bruun Geertsen advise Greenlandic and international clients on Greenland-based corporate and commercial matters, drawing from a strong business base and a well-established practice. The team advises on contracts, financing and M&A transactions in sectors including natural resources, transport and shipping.

LEGAL 500 2014

M&A

Kromann Reumert's clients rate the team as being 'second to none'. Practice co-head Christina Bruun Geertsen is recommended.

LEGAL 500 2014

Capital Markets

Christina Bruun Geertsen advised Morgan Stanley and Nordea Markets on the Matas IPO.

LEGAL 500 2013

M&A

... Christina Bruun Geertsen, who assisted Agilent Technologies with its DKK 13.5bn acquisition of Dako.

LEGAL 500 2013

Capital Markets

Marianne Philip and Christina Bruun Geertsen assisted Jyske Bank with its DKK1,166bn directed issue; and Carnegie Bank and Danske Bank with Spar Nord Bank's DKK913m rights issue.

AKTIVITETER

Underviser på Executive Board Programme - Business Kolding, Insead

BAGGRUND

Udstationering i Danisco A/S 2000

LL.M fra King's College, London, 1997

Cand. jur. fra Aarhus Universitet 1996

BESTALLING

Advokat 2000

KROMANN REUMERT

SPROG

De skandinaviske sprog

Engelsk

KROMANN

REUMERT



BENT KEMPLAR

Partner, København

Bent Kemplar arbejder primært med virksomhedsoverdragelser (M&A), selskabsret og generel erhvervsret samt børs- og kapitalmarkedsret. Bent blev partner i 2009.

I forbindelse med virksomhedsoverdragelser rådgiver Bent danske og udenlandske industrielle klienter, finansielle virksomheder samt kapitalfonde ved køb og salg af virksomheder, herunder ved auktionsproces, kapitalrejsninger og børsretlige forhold. Han rådgiver også ejerledere ved generationsskifter. Bent rådgiver private som børsnoterede og statslige selskaber samt finansielle virksomheder om omstruktureringer, koncerntilpasninger, fusion og spaltning, ligesom han rådgiver om vedtægts-, kapital- og aktionærforhold og corporate governance.

Han rådgiver desuden også om generelle erhvervsretlige forhold, blandt andet samarbejds- og samhandelsforhold.

Bent lægger stor vægt på at afpasse rådgivningen, så den passer til den individuelle klients behov. I alle situationer fokuserer han på at arbejde tæt sammen med klienten, og sikrer dermed at de juridiske løsninger understøtter klientens kommercielle mål.

LEGAL 500 2014

M&A

Kromann Reumert's clients rate the team as being 'second to none'. Marianne Philip and Bent Kemplar advised Maj Invest on the divestment of Kelsen Group to Campbell Soup Company.

Telefon

Direkte +4538774356

Mobil +4524860068

E-mail:

BEK@kromannreumert.com

SPECIALER

Compliance CSR og Corporate Governance

Kapitalmarkeder

Selskabsret

Virksomhedsoverdragelser

BRANCHER

Den finansielle sektor

Healthcare

KROMANN REUMERT

LEGAL 500 2013

M&A

Bent Kemplar represented Finansiell Stabilitet on the DKK17bn acquisition of FIH Erhvervsbank.

AKTIVITETER

Medlem af Dansk Forening for Selskabsret og AIJA

Forfatter til artikler om selskabsret og virksomhedsoverdragelse

Tidligere underviser på Københavns Universitet i 'Køb og salg af virksomheder' i perioden 2000-2009

BAGGRUND

Partner siden 2009

Cand.jur. 2000

BESTALLING

Advokat 2003

SPROG

De skandinaviske sprog

Engelsk

KROMANN REUMERT



MICHAEL PITZNER-BRUUN

Partner, København

Michael Pitzner-Bruun arbejder med udvikling og kommercialisering af immaterialrettigheder, herunder licensaftaler, samt lægemiddelret og fødevareret. Michael blev partner i 2013.

Michaels klienter omfatter store internationale virksomheder såvel som små og mellemstore danske virksomheder i forbindelse med forskningssamarbejder og kommercialisering af immaterialrettigheder, herunder licensaftaler og lægemiddelret med særlig fokus på de regulatoriske forhold, der gør sig gældende i biotek/lægemiddel- og medicoindustrien. Et andet specialisområde er fødevarerlovgivningen.

Michael har været rådgiver på en række licens, forsknings- og udviklingssamarbejder af internationale dimensioner samt ageret in-house counsel for en række life science-virksomheder inden for især regulatoriske forhold. Michael sikrer med sit dybtgående kendskab til de juridiske regler, international praksis og en forretningsorienteret tilgang til klienternes problemer, at klienternes kommercielle mål opnås.

LEGAL 500 2014

Intellectual Property

Kromann Reumeri's seven-partner team has 'strong business acumen and superior knowledge' is considered to be 'better prepared than its opponents'. Clients also appreciate Michael Pitzner-Bruun's 'useful industry experience'.

Telefon

Direkte: +4538774463

Mobil: +4561613006

E-mail:

MPB@kromannreumeri.com

SPECIALER IP

BRANCHER

Fødevarerbranchen
Healthcare

KROMANN REUMERT

PUBLIKATIONER

Dansk Immaterialret bind III, (Immaterialretlige Aftaleforhold), Gjellerup/Gads Forlag, 2013

Traité des Dessins et des Modeles 8th edition, LexisNexis Litec, 2008

AKTIVITETER

Aktiv oplægsholder inden for sine specialer

BAGGRUND

Talent 100 Berlingske 2012

Master of Laws (LL.M cum laude) fra Stockholm Universitet 2008

Cand.jur. fra Københavns Universitet 2002

BESTALLING OG MØDERET

Moderet for landsret i 2007

Advokat 2005

SPROG

De skandinaviske sprog

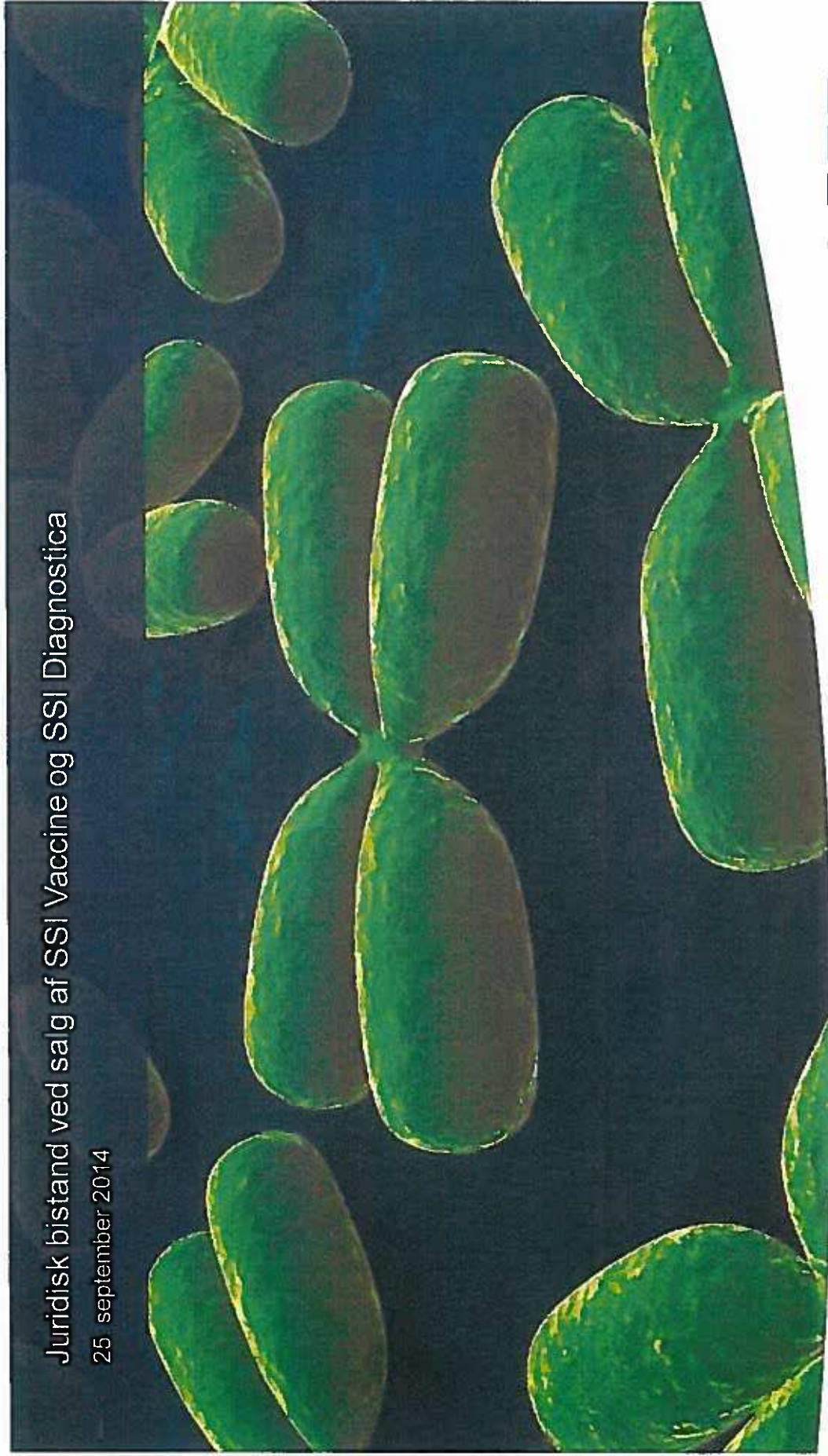
Engelsk

Fransk

Tilbud til Statens Serum Institut

Juridisk bistand ved salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

25. september 2014



LETT

FORTROLIGT

Resumé af LETTs tilbud

Under henvisning til Statens Serum Instituts (SSI) udbudsmateriale har LETT Advokatpartnerselskab (LETT) herved fornøjelsen at afgive tilbud vedrørende juridisk bistand ved salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica.

Hovedpunkterne i vores tilbud er opsummeret på denne side.

Henvendelse vedrørende LETTs tilbud bedes ske til partner Sebastian Ingversen (sin@lett.dk; mobil 61 30 99 51) eller partner Martin Lavesen (mla@lett.dk; mobil 40 18 00 81).

LETT	LETTs transaktionsteam til SSI	Prisstruktur, honorarbudget og "åbne bøger"
<ul style="list-style-type: none">Full-service advokatfirma med 300 medarbejdereSpecialiserede M&A-advokater, der skaber værdi i salgsprocessenIndgående sektorkendskab til Life Science & PharmaForetrukken juridisk rådgiver for statsejede og halvoffentlige klienterStor erfaring med strukturerede salgsprocesserTrack record fra cross-border virksomhedsoverdragelser med internationale private equity fonde og industrivirksomheder	<p>Core team bestående af:</p> <ul style="list-style-type: none">Sebastian Ingversen, partner, Corporate M&A (co-lead)Martin Lavesen, partner, Life Science / M&A / Regulatorisk (co-lead)Nicholas Lerche-Gredal, senior advokat, Corporate M&A <p>Dedikeret team, der har stor erfaring med transaktionsarbejde, herunder samarbejde med offentligt ejede virksomheder, samt life science området. Allokerede specialister indenfor ansættelsesret, konkurrenceret og fast ejendom.</p>	<p>Prisstruktur for SSI</p> <ul style="list-style-type: none">Fast timepris (blended rate):Estimeret honorarbudget(i) SSI Vaccine:(ii) SSI Diagnostic: <p>Generelle vilkår</p> <ul style="list-style-type: none">Løbende opdatering på timeforbrugAfregningsspecifikationBistand til SSI vil få første prioritet for teamets medlemmer, således at formøden tilgængelighed og kapacitet sikres i hele salgsprocessen.
Indholdsfortegnelse		
<ol style="list-style-type: none">Om LETT side 3LETTs transaktionsteam til SSI side 4-6Centrale juridiske problemstillinger i salgsprocessen side 7Bemærkninger til SSI's opgavebeskrivelse side 8Afregningsmetode – "åbne bøger" side 9Prisstruktur og honorarbudget side 10		

1. Om LETT

LETT – generelt

LETT er en moderne og innovativ advokatvirksomhed, der bygger på stærke traditioner og lang erfaring. Vi er med 300 medarbejdere, hvoraf ca. halvdelen er jurister, en af de førende full-service advokatvirksomheder i Danmark.

LETT samarbejder med klienter er baseret på fire grundelementer. ➡

LETT – vant til at samarbejde med offentligt ejede virksomheder

Vi bistår løbende en række offentlige klienter og offentligt ejede virksomheder ➡ og er vant til at rådgive i krydsfeltet mellem offentlig regulering og virksomhedsdrift, og om de problemstillinger, der opstår heraf (offentlighedsloven, forvaltningsloven etc.).

LETT – stor erfaring indenfor life science området

LETT har en lang tradition for rådgivning inden for life science området. Vi bistår en række førende private og offentlige virksomheder inden for området. ➡

LETT – erfaren transaktionsrådgiver

Vi har stor erfaring med at tilrettelægge og gennemføre grænseoverskridende transaktioner, både på sælger- og køberside, og kan derved tilføre vores klienter størst mulig værdi (se eksempler på faste klienter. ➡

Vores klienter nyder godt af, at vi som full-service advokatfirma kan sammensætte specialistteams med særlig erfaring og forretningsmæssig indsigt i den relevante sektor/branche.

Vi er vant til at arbejde tæt sammen med klientens interne team og klientens øvrige rådgivere.

Samarbejde i LETT er baseret på fire grundelementer

FORVENTNINGSAFSTEMNING

- I forbindelse med konkrete sager sikrer vi, at der gives en beskrivelse af sagen, forventet omkostning, proces og deadline for, hvornår opgaven er løst. Vi evaluerer løbende samarbejdet med klienten, så eventuelle tilpasninger og forbedringer kan opnås.

KOMMUNIKATION

- Vi anser kommunikation for et vigtigt element i opbygning og fastholdelse af et godt samarbejde. Vi har fokus på løbende dialog. I større sager tilbyder vi, udover den løbende dialog, at afholde statusmøder.

KVALITET

- Kvalitet forudsætter specialiseringen. For at opbygge og fastholde specialisering er alle vores jurister organiseret i fagenheder og underliggende faggrupper. Vi lægger stor vægt på, at den faglige viden løbende ajourføres. Vi anvender paradigmer, tjeklister og handlingsplaner, hvilket medvirker til at sikre høj kvalitet, effektiv sagsbehandling og videndeling.

TILGÆNGELIGHED OG PUNKTLIGHED

- Vi lægger stor vægt på at være tilgængelige. Vi respekterer aftalte deadlines og har fokus på tidsmæssig og økonomisk styring af sagerne, så der er balance mellem kvalitet og ressourceforbrug.

Klientreferencer

Virksomhedsoverdragelser og samarbejdsforhold

Life Science

Politisk styrede organisationer

2. LETTs transaktionsteam til SSI (I/III)

Baseret på SSI's udbudsmateriale har LETT sammensat nedenstående transaktionsteam til at bistå SSI med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica :

- Sebastian Ingversen, partner, Corporate M&A (co-lead)
- Martin Lavesen, partner, Life Science / M&A / Regulatorisk (co-lead)
- Nicholas Lerche-Gredal, senior advokat, Corporate M&A

Teamets medlemmer har stor erfaring med transaktionsarbejde, herunder samarbejde med offentligt ejede virksomheder, samt life science området (se næste side for nærmere beskrivelse af teamet samt referencer).

Bistand til SSI vil få første prioritet for teamets medlemmer, således at fornøden tilgængelighed og kapacitet sikres i hele salgsprocessen.

Udover disse nøglepersoner er LETT i kraft af sin størrelse og betydelige kompetencer inden for strukturerede frasalgprocesser i stand til at yde specialt bistand indenfor alle områder, der måtte vise sig at blive relevante i forbindelse med projektet.

Foreløbigt skønner vi, at der kan være behov for særlig specialkompetence indenfor ansættelsesret (håndtering af eventuelle tjenestemænd og separationsforhold i øvrigt), konkurrenceret (strategisk rådgivning i forbindelse med vurdering af eventuelle udfordringer med fusionskontrol) og eventuelt fast ejendom (separation, lejekontrakter mv.). Se side 6-7.

Herudover vil LETTs team blive suppleret med yderligere advokater og advokatfuldmægtige efter behov samt en processekretær. Bemandingen vil ske med fokus på, at sagen kan løses bedst og mest kosteffektivt for SSI.

LETT sikrer, at der ikke under opgavens løsning sker udskiftning af væsentlige teammedlemmer til skade for SSI.



Referencpersoner

2. LETTs transaktionsteam til SSI (I/III)



CORPORATE M&A (CO LEAD)

Sebastian Ingversen, partner
☎ +45 33 34 00 07
✉ +45 61 30 98 51
✉ sin@lett.dk

Profil

Sebastian Ingversen er leder af LETT M&A afdeling i København. Han har siden 1997 arbejdet med virksomhedstransaktioner, hvor han har repræsenteret betydelige danske og udenlandske selskaber i forbindelse med investering i samt køb og salg af virksomheder i Danmark og resten af Norden. Han har stor erfaring med udarbejdelse, planlægning og gennemførelse af due diligence, ligesom han bistår i forbindelse med optimering og salgsmødning af virksomheder

Eksempel på transaktioner



LIFE SCIENCE / M&A / REGULATORISK (CO LEAD)

Martin Lavesen, partner
☎ +45 33 34 00 48
✉ +45 40 18 00 81
✉ mia@lett.dk

Profil

Martin Lavesen har siden 1994 udarbejdet og forhandlet mange former for IP-aftaler, fx overdrægsaftaler, techtrans-aftaler, forsknings- og udviklingsaftaler, licensaftaler og produktionsaftaler. Han har erfaring i strategiske IP-projekter, fx implementering IP procedurer og håndtering af IP risk management. Han har et solidt kendskab til life science generelt, herunder til regulatoriske forhold og compliance.

Martin Lavesen har indgående viden om aftaler mellem offentlige institutioner og private virksomheder, herunder spørgsmål om finansiering, rettigheder, fortrolighed og publikation. Han har arbejdet med forskerpatentloven, regler om støtte og innovation såvel som den relevante offentlige lovgivning, der også regulerer aftaler, hvor offentlige institutioner er part.

Martin Lavesen har også solid viden om selskabsret og selskabsstrukturer med særligt fokus på at håndtere IP ved en virksomhedsoverdragelse, herunder fastlæggelse af IP strategi, hvor vækstmuligheder baseret på IP identificeres, styring af IP due diligence med opsamling af viden om IP aktiver, og planlægning af IP risikostyring og separation

Eksempel på bistand



CORPORATE M&A

Nicholas Lærche-Gredal, senior advokat
☎ +45 33 34 00 73
✉ +45 30 10 39 25
✉ nle@lett.dk

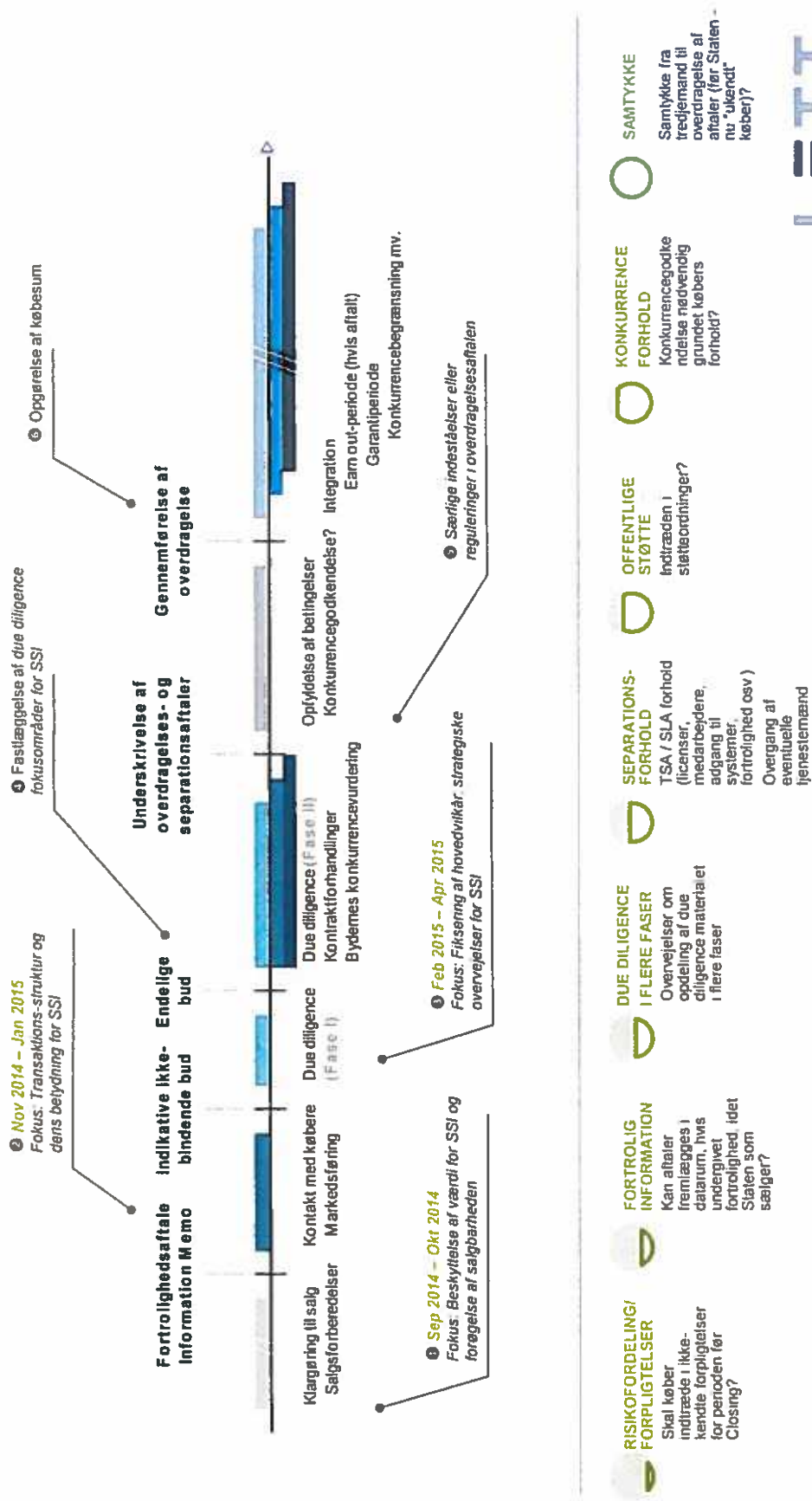
Profil

Nicholas Lærche-Gredal har mere end 10 års erfaring som rådgiver for nordiske og internationale private equity-fonde og industrivirksomheder i forbindelse med strukturering, forhandling og gennemførelse af virksomhedsoverdragelser (M&A), strukturerede salgsprocesser, investeringer og frasalg, herunder i forbindelse med cross-border transaktioner.

Eksempel på transaktioner

3. Centrale juridiske problemstillinger i salgsprocessen

Nedenfor er angivet de enkelte trin i den strukturerede salgsproces med markering af (a) generelle hovedfokusområder for SSI (punkterne 1-6) og (b) centrale juridiske problemstillinger, som SSI bør forholde sig til i processen (nederst).



4. Bemærkninger til SSI's opgavebeskrivelse

Beskrivelsen af de juridiske opgaver i udbudsmaterialet vurderes umiddelbart at omfatte de hovedområder, som skal varetages af den juridiske rådgiver i en struktureret salgsproces, hvor den finansielle rådgiver varetager de opgaver, som SSI har aftalt med EY P/S. Vi har illustreret vores forståelse af opgaven for den juridiske rådgiver nedenfor.

Som angivet ovenfor er der to forhold, som vi vurderer angiveligt tillige skal håndteres: (a) Det må antages, at der vil være konkurranceretlige forhold, der skal vurderes, da reglerne om fusionskontrol forventeligt vil finde anvendelse. (b) Håndteringen af eventuelle tjenestemænd.

Salgstorberejdelse	Datarum	Due diligence	SPA med bilag	Forhandlingsforløb	Signing / Closing
<ul style="list-style-type: none"> Udarbejdelse eller kommentering af fortrolighedsaftale (NDA) Gennemgang og kommentering af invitation/procesbrev med tilhørende dokumenter Vurdering af indikative bud Aftaning af snitflader ved separation af aktviterer (TSA/SLA) 	<ul style="list-style-type: none"> Etablering og håndtering af datarum foretages af EY P/S Juridisk review af datarum efter behov Deltagelse i fysiske Q&A sessioner med bydere 	<ul style="list-style-type: none"> Udarbejdelse af udkast til SPA Bistand i forbindelse med udarbejdelse af relevante bilag, herunder garantikatalog Gennemgang af udkast til SPA og bilag med sælger og dennes andre rådgivere 	<ul style="list-style-type: none"> Udarbejdelse af udkast til SPA på engelsk Udarbejdelse af udkast til separationsaftale på engelsk Bistand i forbindelse med udarbejdelse af relevante bilag, herunder garantikatalog Gennemgang af udkast til SPA og bilag med sælger og dennes andre rådgivere 	<ul style="list-style-type: none"> Bistand til vurdering af indkomne endelige bud fra bydere samt vurdering af bydernes mark-up af SPA og garantikatalog Nærmere gennemgang af udvalgt byders mark-up af SPA med garantikatalog og separationsaftale sammen med sælger Deltagelse i forhandlingsmøder med byder 	<ul style="list-style-type: none"> Færdiggørelse af SPA med tilhørende bilag samt sikre underskrift heraf Bistand i forbindelse med opfyldelse af eventuelle CP'ere Bistand i forbindelse med Closing Udarbejdelse af closing memo Deltagelse på closingmøde
<ul style="list-style-type: none"> LETT udarbejder fortrolighedsaftale LETT bistår med supplerende juridisk informationsmateriale (hvis nødvendigt) Budbreve og selgsmateriale udarbejdes af EY P/S 	<ul style="list-style-type: none"> Estimatet indeholder ikke udarbejdelse af juridiske noter vedrørende konkrete problemstillinger Deltagelse i 1 fysisk Q&A session pr byder Der laves ikke juridisk vendor due diligence Maksimalt 3 bydere skal håndteres 	<ul style="list-style-type: none"> LETT udarbejder udkast til SPA og separationsaftale og tilføjede bilag Købesumsmekanismen forventes at være en standard closing accounts-model eller en locked box-model Separation issues (IT, andre kontrakter, medarbejdere) har et mindre omfang 	<ul style="list-style-type: none"> LETT udarbejder udkast til SPA og separationsaftale og tilføjede bilag Gennemgang af udkast til SPA og bilag med sælger og dennes andre rådgivere 	<ul style="list-style-type: none"> Et rimeligt antal iterationer af aftaledokumenterne Et kort forhandlingsforløb Maksimalt 3 bud skal vurderes 	<ul style="list-style-type: none"> LETT udarbejder Closing memorandum Overdragelsen forudsættes ikke at kræve godkendelse af konkurrencemyndighederne eller andre regulatoriske godkendelser

5. Afregningsmetode – ”åbne bøger”

I overensstemmelse med det af SSI angivne ønske afregnes LETTs bistand efter forbrugt tid til den faste timepris, der fremgår af side 10.

Åbne bøger

LETT tilbyder fuld gennemsigtighed (åbne bøger) vedrørende den tid, som LETTs medarbejdere bruger på sagerne. Med hver afregning vil således følge en oversigt over forbrugt tid fordelt på de medarbejdere, der har bistået med sagerne, sammen med en detaljeret specifikation af hver arbejds handling udført af de respektive medarbejdere med angivelsen af tid forbrugt herved.

Løbende rapportering af forbrug

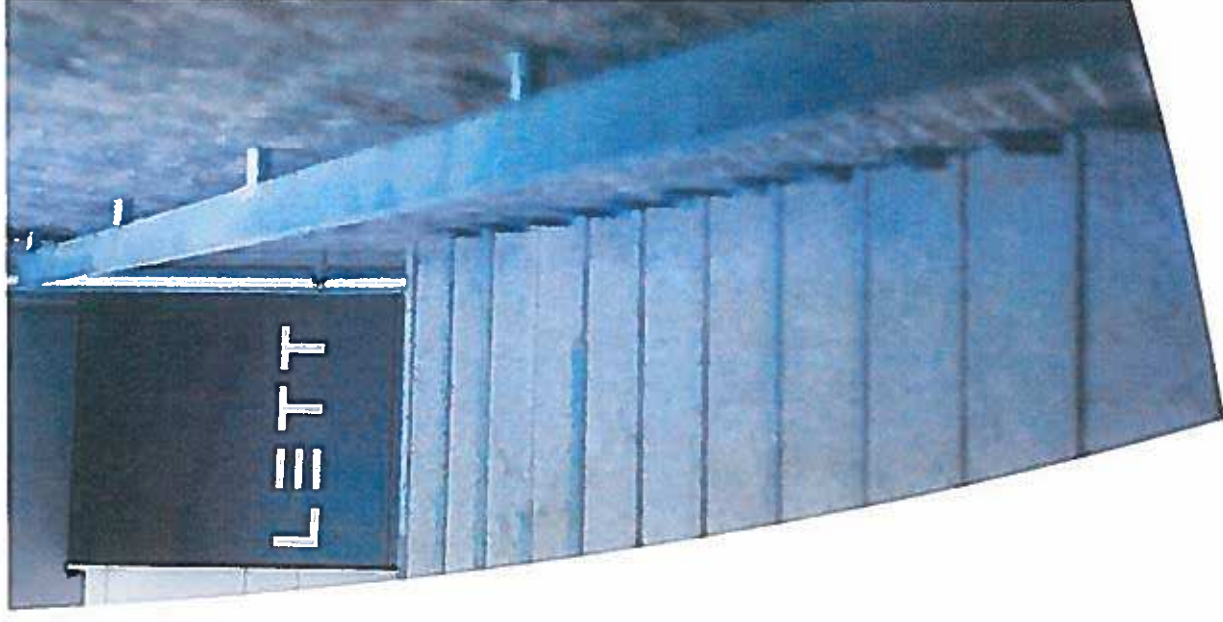
LETT tilbyder løbende at orientere SSI om LETTs tidsforbrug ved sagerne. Afrapportering kan ske med det interval (f.eks. uge eller månedsbasis), som SSI skønner relevant, og i øvrigt når det uafregnede salær overstiger de med SSI aftalte tærskler (f.eks. DKK 100.000 og multipla heraf).

Udlæg

Eventuelle udlæg godtgøres særskilt efter forudgående aftale med SSI.

Løbende rapportering af fremdrift

Vi forventer, at LETTs bistand i sagerne vil ske i meget tæt samarbejde med SSI og den finansielle rådgiver. Herved vil SSI hele tiden være bekendt med status på det arbejde, som LETT har ansvaret for at udføre. For hver arbejdsopgave vil LETT med SSI (eller den finansielle rådgiver) aftale de nærmere terminer for levering.



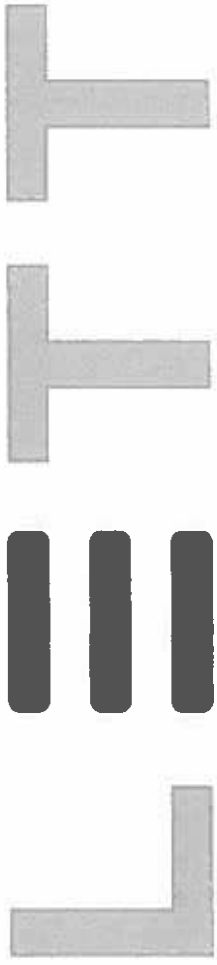
6. Prisstruktur og honorarbudget

LETT tilbyder at bistå SSI med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica til en fast timepris (blended rate) som angivet nedenfor, der ikke ændres i kontraktperioden.

Ved anvendelse af denne faste timepris estimerer vi med udgangspunkt i SSI's opgavebeskrivelse, herunder den antagne finansielle rådgivers centrale rolle, at vores honorar for juridiske bistand kan budgetteres som angivet nedenfor. Estimatet er baseret på et forventet samlet tidsforbrug på omkring hvoraf forventes anvendt på salget af SSI Vaccine, mens på salget af SSI Diagnostica. Estimatet er uden udarbejdelse af Vendor Due Diligence rapport.

Prisstruktur for SSI
<ul style="list-style-type: none"> LETT tilbyder en fast timepris (blended rate) på <input type="text"/> Den faste timepris anvendes uanset, hvilken medarbejderkategori der udfører arbejdet (partner, advokat og fuldmægtig). Timeprisen er eksklusiv moms Eventuelle udlæg godtgøres særskilt efter forudgående aftale med SSI

Honorarbudgettet for juridisk bistand ansås til at udgøre:		
	SSI Vaccine	SSI Diagnostica
Bistand til salgsforberedelse, NDA og indikative bud	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Review og sparring om datarum	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Udarbejdelse af første udkast til SPA, garantikatalog med tilhørende bilag	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Udarbejdelse af separationsaftale med bilag	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vurdering af indkomne bud	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Individuelle forhandlingsforløb med potentielle bydere	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Løbende revisioner af aftaledokumentation	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Signing, opfyldelse af eventuelle CP'ere og Closing	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Udarbejdelse af Closing Memorandum	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Estimat	<input type="text"/>	<input type="text"/>



København Aarhus
Rådhuspladsen 4 Vester Allé 4
DK-1550 København V DK-8000 Aarhus C

LETT Advokatpartnerselskab, CVR 35 20 93 52, lett@lett.dk

Moalem Weitemeyer Bendtsen

Advokatpartnerselskab

FORTROLIGT

Statens Serum Institut

Artillerivej 5

2300 København S

Att.: Afdelingschef for Direktionssekretariatet Ole Jensen (OLJ@ssi.dk)

Virksomhedsjurist Mie Lund Buhl (UHL@ssi.dk)

25. september 2014

J.nr.: «Sagsnr»

BUD PÅ JURIDISK ASSISTANCE VED SALG AF SSI VACCINE OG SSI DIAGNOSTICA

Idet vi henviser til den af Statens Serum Institut ("Ordregiver") fremsendte opfordringskrivelse af 11. september 2014 vedrørende det ovennævnte salg af afdelingerne "Vaccine" og "Diagnostica", afgiver undertegnede advokat Enrique Finkelstein, Moalem Weitemeyer Bendtsen Advokatpartnerselskab ("Tilbudsgiver"), hermed dette tilbud på juridisk assistance i forbindelse med ovenstående salg.

1. Den juridiske rådgivers relevante transaktions- og branchereferencer, herunder med specifikt fokus på det tilbudte rådgiverteam

1.1 Det tilbudte rådgiverteam

1.1.1 Tilbudsgiver er et specialiseret transaktionskontor og kan derfor tilbyde Opdragsgiver et rådgiverteam med mere end 20 års erfaring. Det tilbudte rådgiverteam har bred og dyb erfaring inden for kompleks proceshåndtering, virksomhedsoverdragelser vedrørende farmaceutiske virksomheder og opdrag med staten eller offentlige myndigheder som opdragsgiver. Teamet har endvidere bred kommerciel forståelse. Flere af teamets medlemmer har tillige haft karriere i erhvervslivet og evner derfor at anvende juraen i en kommerciel virkelighed.

1.1.2 Advokat Enrique Finkelstein vil fungere som Ordregivers single point of contact og have det overordnede ansvar for koordinering og eksekvering af den juridiske del af salgsprocessen. Det tilbudte rådgiverteam vil afhængig af Ordregivers ønsker kunne deles i to, således at der vil være et dedikeret team til hver af salgsprocesserne.

Annabogade 7-7
DK-1256 København K

BF +45 7070 1503
Fax +45 7070 1506
Mail: info@weiblaw.dk
Web: www.weiblaw.dk

CVR 3162 7915

Enrique Finkelstein, Partner

Enrique Finkelsteins profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Enrique Finkelstein er leder af vores M&A team.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-
-



Dan Moalem, Partner

Dan Moalems profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Dan Moalem er firmaets managing partner og er ansvarlig for vores Capital Markets team.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-
-
-



Christian Bredtoft Guldmann, Partner, MBA

Christian Bredtoft Guldmanns profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Christian Bredtoft Guldmann er leder af vores Regulatory & Investigations team med ansvar for skat og anti-korruption.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-
-



Pernille Nørkær, Partner

Pernille Nørkærs profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Pernille Nørkær er leder af vores Employment team og vores Technology & Entertainment team.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-
-



Lennart Meyer Østenfjeld, Advokat, MBA

Lennart Meyer Østenfjelds profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Lennart Meyer Østenfjeld er leder af vores Banking & Finance team.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-
-
-



Mattias Vilhelm Warnøe Nielsen, Advokat

Mattias Vilhelm Warnøe Nielsens profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Mattias Vilhelm Warnøe Nielsen beskæftiger sig hovedsageligt med rådgivning inden for kapitalmarkedsret, M&A og selskabsret.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-



Isabel Vesterdahl, Solicitor

Isabel Vesterdahls profil på [hjemmesiden](#) og på [LinkedIn](#). Isabel Vesterdahl rådgiver inden for alle retlige aspekter af konkurrence og udbud, herunder forhandling, undersøgelser, compliance samt tvistløsning.

Transaktions- og branchereferencer:

-
-
-



2. Foreløbig refleksion over centrale juridiske problemstillinger i forbindelse med gennemførelse af et salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

2.1 Klargøring til salg og salgsforberedelse

2.1.1 Adskillelse af SSI Vaccine og SSI Diagnostica fra Ordregiver/Transitional Services Agreement:
Både SSI Vaccine og SSI Diagnostica modtager, efter det oplyste, en række services fra Ordregiver, herunder fælles IT og økonomistyring. Efter salget vil det i en overgangsperiode

(afhængig af om den endelige køber er industriel eller ikke-industriel) være nødvendigt for Ordregiver i større eller mindre omfang at levere sådanne services til de to frasolgte divisioner i henhold til en Transitional Services Agreement ("overgangsserviceaftale"). Tilbudsgiver har indgående erfaring med at håndtere de problemstillinger, der måtte opstå som følge heraf, og har værktøjer, der forenkler processen.

- 2.1.2 **Tjenestemænd:** En gennemgang af de offentligt tilgængelige finansielle oplysninger peger i retning af, at særligt SSI Vaccine for de fleste købere vil være at betragte som en "restrukturercase". Det er ikke utænkeligt, at en potentiel køber vil foretage afskedigelser med henblik på at realisere identificerede synergier. Det er derfor vigtigt, at dette element af transaktionen gennemtænkes nøje, og at alle udfaldsrum identificeres på forhånd. Dette gælder både i forhold til de medarbejdere, som bliver tilbage, og i forhold til de medarbejdere, som måtte blive afskediget af køber, samt i forhold til kommunikationen til offentligheden. For afskedigede medarbejdere, som er tjenestemænd, kan dette medføre væsentlige residualforpligtelser, herunder pensionsforpligtelser. Det er derfor vigtigt at have forskellige løsningsmodeller klar, inden due diligence-processen igangsættes.
- 2.1.3 **Følsomme oplysninger:** En del af de dokumenter, der vedrører SSI Vaccine henholdsvis SSI Diagnostica, som det vil være nødvendigt for en potentiel køber at blive gjort bekendt med under en due diligence-proces, indeholder typisk konkurrencemæssigt følsomme oplysninger. Afhængig af omfanget af de følsomme oplysninger, antallet af potentielle købere mv. kan det være hensigtsmæssigt at fase-opdele due diligence-processen. Vi foreslår, at vi under struktureringen af due diligence-processen med Ordregiver og Ordregivers øvrige rådgivere eksempelvis drøfter muligheden for at oprette et "main data room" med ikke-konkurrenceretligt følsomme oplysninger og et "clean data room" med begrænset adgang. Tilbudsgiver har forskellige modeller til at imødekomme denne problemstilling.
- 2.2 Due diligence og kontraktforhandlinger
- 2.2.1 **Aktivitetssalg/Samtykke til debitorskifte:** Der er fra Ordregivers side lagt op til, at begge salg struktureres som aktivitetssalg, hvilket på det foreliggende grundlag fremstår hensigtsmæssigt. Et aktivitetssalg vil betyde, at hver kunde, leverandør og anden kontraktpart vil skulle give samtykke til køberens indtræden i de relevante kontrakter. Vi har medtaget disse handlinger i vores forslag til tidsplanen for processen, se punkt 4.1.
- 2.2.2 **Særligt vedr. tilladelser til at markedsføre vacciner:** Ved et aktivitetssalg vil køberen af SSI Vaccine ikke automatisk overtage de nødvendige danske og udenlandske tilladelser til markedsføring af vacciner. Dette betyder, at der vil være et større arbejde mellem underskrift (signing) og gennemførelse af transaktionen (closing) for køberen og Ordregiver med ansøgninger om at få overført alle nødvendige tilladelser til køberen.

- 2.2.3 Staten som kunde/Udbud: Den danske stat må antages at være en af både SSI Vaccines og SSI Diagnosticas væsentligste kunder. Det skal i samarbejde med Ordregivers øvrige rådgivere nøje overvejes, hvorledes kontrakterne med den danske stat skal og kan håndteres i forhold til en potentiel køber under iagttagelse af blandt andet de udbudsretlige regler. Håndteringen heraf vil kunne have væsentlig indflydelse på en potentiel købers værdiansættelse af de respektive virksomheder.

3. Processen

- 3.1 Det er vores erfaring, at en åben og transparent proces er af afgørende betydning i enhver salgsproces og medvirkende til at optimere slutresultatet. Vi har også i denne forbindelse erfaring med de krav og hensyn, der gælder, når staten er sælger af en aktivitet.
- 3.2 Det er endvidere vigtigt, at alle involverede rådgivere forstår værdien af at udveksle information, sammen at bidrage til at forudse og proaktivt adressere de udfordringer, som vil kunne opstå under processen, samt konstruktivt samarbejder om at finde løsninger.
- 3.3 Tilbudsgiver har faste og indarbejdede rutiner, der sikrer løbende kommunikation og procesoverblik på tværs af kompetencer og ansvar. Vi arbejder med løbende dokumentation af alle processkridt og løbende vidensdeling mellem deltagende teammedlemmer. Dette betyder, at alle nødvendige informationer, dokumenter og korrespondance kontinuerligt forefindes opdateret og tilgængeligt for de relevante teammedlemmer og øvrige rådgivere, dersom det måtte blive relevant.
- 3.4 Vi bestræber os på, at kommunikationen i forhold til Ordregiver er kort og præcis, således at konklusioner og beslutningsforslag er umiddelbart egnede til forelæggelse for interne beslutningstagere.
- 3.5 Udstationering af medarbejder
- 3.5.1 Transaktioner af denne type vil være meget tids- og ressourcekrævende for Ordregivers organisation, især i forbindelse med fremskaffelse og indscanning af materiale til datarum, besvarelse af spørgsmål fra køberfeltet mv. Dette gælder navnlig, når de to transaktioner gennemføres simultant. For at lette presset på Ordregivers organisation tilbyder vi at udstationere en af vores medarbejdere til at arbejde hos Ordregiver gennem hele perioden. Dette vil facilitere, at processen afvikles så optimalt som muligt, og lette den løbende kommunikation/koordination mellem de involverede rådgivere.
- 3.5.2

- 4. Kommentering af ordregivers oplæg til arbejdsopgaver, herunder syn på eventuelle væsentlige tillægsopgaver af juridisk karakter, som måtte være relevante**
- 4.1 Tilbudsgivers forslag til en strukturering af processen fremgår af det som Bilag A vedlagte Gantt chart, som viser processen fra start til slut med underpunkter. Der er her taget udgangspunkt i Ordregivers tidsplan.
- 4.2 På det foreliggende grundlag er det ikke vores opfattelse, at der er større juridiske opgaver, som Ordregiver ikke har medtaget i opfordringen til at gøre tilbud.
- 4.3 Dog er der en række underpunkter, som det efter vores opfattelse vil være relevant at indarbejde i processen, jf. Bilag A. Som eksempel herpå kan nævnes adskillelse mellem salgenes underskrift (signing) og salgenes gennemførelse (closing) for at give parterne mulighed for at indhente (i) endelig godkendelse af salget, (ii) eventuelle konkurrenceretlige godkendelser, (iii) samtykke fra alle relevante kontraktparter til overdragelsen (idet der er tale om et aktivitetssalg), og (iv) evt. yderligere godkendelser, som identificeres under legal review/due diligence.
- 5. Forventet honorarbudget**
- 5.1 Forventet honorarbudget for salg af SSI Vaccine udgør _____ med tillæg af moms.
- 5.2 Forventet honorarbudget for salg af SSI Diagnostica udgør _____, med tillæg af moms.
- 5.3 Forventet samlet honorarbudget udgør _____ med tillæg af moms.
- 5.4 Forudsætninger for fastsættelse af det forventede honorarbudget
- 5.4.1 Blended rate
- 5.4.1.1 Det forventede honorar for hvert salg fremkommer ved at multiplicere det totale forventede antal timer (i alt ca. 805) med en gennemsnitlig timepris (såkaldt "blended rate") på _____ med tillæg af moms.

- 5.4.1.2 For at sikre en effektiv og sikker eksekvering i alle dele af salgsprocessen har vi i tilbuddet forudsat en betydelig grad af partnerinvolvering og involvering af erfarne medarbejdere i alle stadier af salgsprocessen. Herved sikres der stor sikkerhed for vidensdeling og kontinuitet på teamet, hvor de enkelte partnere vil kunne tage over for hinanden, såfremt der mod forventning måtte opstå behov herfor. Dette er dog sket til væsentligt reducerede timepriser, således at den betydelige involvering af partnere og seniormedarbejdere ikke har negativ indflydelse på den afgivne "blended rate."
- 5.4.1.3 Det er endvidere lagt til grund, at omkostninger til juridiske trainees, ikke-juridisk personale, ekstra kontorhold mv. i forbindelse med salgsprocesserne, herunder til eventuelle betydelige indekseringsarbejder i forbindelse med oprettelse og vedligeholdelse af datarum, er indeholdt i det forventede honorarbudget.
- 5.4.1.4 I øvrigt er Tilbudsgivers tilbud tilpasset til beskrivelsen af den finansielle rådgivers opgaver, samt til at statsstøtte og udbudsretlige problemstillinger varetages af Ordregivers øvrige rådgivere.
- 5.4.2 Antallet af timer
- 5.4.2.1 Vi vurderer, at salgsprocesserne for SSI Vaccine og SSI Diagnostica vil andrage i alt ca. 805 timer som nærmere specificeret nedenfor under punkt 6.1.1.
- 5.4.2.2 Det forudsættes, at datarums materialet, der skal foretages juridisk review af, ikke overstiger 4.000 sider for hver af SSI Vaccine og SSI Diagnostica. Såfremt datarums materialet væsentligt overstiger 4.000 sider, vil det samlede forventede honorar for assistance med etablering af datarum og juridisk review af materialet stige med ca. 1 time pr. 25 sider ganget med den blendede rate.
- 6. En gennemsigtig metode for afregning af time- og ressourceforbrug med løbende afrapportering af status og fremgang samt mulighed for varsling af forbrug**
- 6.1 For at tilbyde Ordregiver størst mulig gennemsigtighed og kontrol over det løbende time- og ressourceforbrug foreslår Tilbudsgiver følgende metoder til processtyring, som Tilbudsgiver ofte har arbejdet med, og som erfaringsmæssigt har givet Tilbudsgivers kunder sikkerhed over for og kontrol med time- og ressourceforbruget:
- 6.1.1 Afregning efter klippekort

- 6.1.1.1 Det foreslås, at processen køres efter et "klippekortsystem", hvor Tilbudsgiver giver et separat tidsestimat for hvert enkelt step i processen, og hvor Ordregiver for hvert af de to virksomhedssalg giver besked om, hvornår Ordregiver ønsker at igangsætte næste step:

Emne	Forventet timeantal	Forventet pris (kr.)
Klargøring til salg og salgsforberedelse		
<i>Forberedelse og valg af transaktionsstruktur</i>	35	
<i>Bistand med Indsamling af materiale og forberedelse af datarum samt review af informationsmateriale</i>	300	
<i>Juridisk review af informationsmemorandum</i>	20	
<i>Udarbejdelse af supplerende juridisk informationsmateriale</i>	50	
<i>Juridisk bistand med separationsplan for SSI Vaccine</i>	10	
Kontakt og markedsføring		
<i>Udarbejdelse af juridisk kontraktgrundlag for salg samt fortrolighedserklæring</i>	60	
<i>Juridisk review af formel proceskorrespondance med køberfelt</i>	20	
<i>Juridisk input til evaluering af indikative bud og vilkår</i>	20	
Due diligence		
<i>Juridiske vurderinger ifm. håndtering af spørgsmål/svar</i>	150	
Kontraktforhandlinger		
<i>Forhandlingsproces og tilretning af overdragelsesaftaler</i>	60	
<i>Juridisk input til evaluering af endelige bud og vilkår</i>	20	
<i>Underskriftsprocedure og berigtigelse af salg</i>	60	
Total	805	

6.1.2 Ugentlige rapporteringer

- 6.1.2.1 Tilbudsgiver vil hver uge fremsende Ordregiver en oversigt over medgået tid fordelt på (i) medarbejdere og (ii) opgaver, som specificeret under afsnittet "Afrekning efter klippekort" ovenfor.

7. Fortrolighed

- 7.1 Tilbudsgiver anmoder om, at følgende informationer i Tilbudsgivers tilbud i videst mulig omfang, som vurderet af Ordregiver, underlægges fortrolighed:

- Afsnit 5: Forventet honorarbudget

- Afsnit 6.1.1: Afregning efter klippekort

8. Kontaktinformationer

8.1 Spørgsmål til dette tilbud kan fremsendes til:

Enrique Finkelstein
E-mail: efi@mwblaw.dk
Telefon: 33 77 90 50
Mobiltelefon: 30 37 96 50

Vi ser frem til at modtage Ordregivers tilbagemelding vedrørende dette tilbud.

Med venlig hilsen

Enrique Finkelstein
Partner



Statens Serum Institut

Salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

25. september 2014

PLESNER

Juridisk bistand til Statens Serum Institut

Introduktion

- Plesner takker Statens Serum Institut ("SSI") for muligheden for at give tilbud på juridisk bistand i forbindelse med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica.
 - Vores bistand vil blive kvalificeret i et tæt samarbejde med SSI som sælger samt med EY som finansiel rådgiver. Vores endelige tilbud vil alene blive tilstrækkelig præcist efter drøftelser med SSI og andre rådgivere omkring tilrettelæggelse og gennemførelse af salgsprocessen.
 - Salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica kræver erfaring med salg af dele af virksomheder, generelt med strukturerede processer og indsigt i life science transaktioner. Vi har foreslået et team, der passer til formålet, der også har erfaring med salg af statejede virksomheder.
 - Vi har tænkt nøje over den kommende salgsproces og gjort os overvejelser baseret på vores erfaringer og de oplysninger vi har om SSI og de to dele, som skal sælges. Vi vil gerne vide mere for tilstrækkeligt kvalificeret, at kunne rådgive om og tilrettelægge en salgsproces.
 - Transaktionerne kan ikke gennemføres med udgangspunkt i en "standard løsning". Der er behov for "problemløsning" i forhandlingen, og processen kan resultere i aktivsalg eller andre transaktioner. Den rigtige løsning og rådgivningen kræver fleksibilitet og en høj grad af bredde i erfaringen med virksomhedssalg.
 - Vi vil sammensætte et dedikeret team af erfarne jurister under ledelse af partnerne Hans Hedegaard og Thomas Holst Laursen.
 - Hans Hedegaard har både den m&a specialisering, som er påkrævet, men er ydermere relevant fra sine erfaringer med aktivsalg og generelt håndtering af medarbejdere, fast ejendom, øvrige aktiver, og skabelsen af de "virksomheder", der skal sælges. Thomas Holst Laursen har bred erfaring med m&a indenfor life science og transaktioner med statejede selskabet. Mikkel Vittrup vil bidrage i overdragelsen af patenter mv.
- ### Vores rolle:
- Plesner vil bistå i såvel struktureringen og eksekveringen af salgsprocessen i tæt samarbejde med SSI og EY, og vil løbende inddrage ekspertise indenfor m&a, patenter (IPR), skat, ansættelsesret og regulatoriske forhold.
 - Plesners rolle er at indgå som tovholder på forhandlingen og dokumentering af en salgsproces. At indgå i planlægningen sammen med SSI og EY og hjælpe med at forudse hvordan en proces bedst muligt gennemføres uden uforudsete problemer under processen.
 - Plesner er kendt for at agere proaktivt og for at bidrage med at få salgsprocesser til at lykkes effektivt for en sælger. Vores rolle er ikke at gøre en transaktion kompliceret, men at hjælpe med løsninger på de problemstillinger, der måtte være komplicerede.
 - Plesners løfte er at indgå i et team og tage og løfte de opgaver som vi efter aftale skal sørge for.
 - Plesners rolle er at rådgive SSI om muligheder og løsninger og forhandlingsposition i den konkrete sag. Og sørge for at hjælpe med at opnå formålet om gennemførelsen af salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica.
 - Plesner varetager al den nødvendige praktisk vedrørende datarum mv. som en naturlig del af vores ydelse.
- ### Vores team:
- Plesners team vil blive sammensat efter aftale med jer og vil være et team der vedvarende gennem transaktionen er involveret i processen.

Salget indebærer bla. følgende problemstillinger

Dannelsen af "virksomheder"

- Baseret på tidligere salgsprocesser anser vi selve udskillelsen af de to driftsenheder til selvstændige salgbare enheder som helt central for et succesfuldt salg.
- Struktureringen af et carve-out bør være fleksibel frem til endelig køber er fundet, idet den ideelle struktur i et vist omfang vil afhænge af, om køber har behov for en "stand-alone" driftsenhed, dvs. en selvstændig fuldt funktionsdygtig juridisk enhed (typisk en P/E køber) eller en "click-in" enhed, dvs. at driftsenheden skal indgå i en allerede etableret struktur (typisk en industriel køber). Forberedelsen af salgsprocessen skal afdække begge salgsscenarioer.
- For begge scenarier skal det i videst mulige omfang sikres, at SSI ved frasalget frigøres for alle eksisterende og ikke mindst fremtidige forpligtelser overfor såvel kontraktsparter som medarbejdere.
- De to driftsenheder skal gøres i stand til at operere på stand-alone basis, dvs. alt fra ledelse, bogholderi, IT, bankkonti og domicil til kantinedrift skal afdækkes.
- Alle nøgleaftaler skal gennemgås forud for indledning af salgsproces for at afdække, om de kan videreføres af køber, eller om ydelsen skal afdækkes ved back-to-back aftaler (evt. statsstøtteproblem skal afdækkes).
- Det skal analyseres i hvilket omfang, der – evt. i en overgangsperiode – er behov for "shared services aftaler" både for 1) at sikre driften af den udskilte driftsenhed og 2) at SSI ikke efter en overdragelse mangler kompetencer/faciliteter/udstyr/etc., der måtte være nødvendige for at opfylde tilbageværende SSI aftaler og 3) at SSI ikke efterfølgende har en overkapacitet, der ikke umiddelbart kan tilpasses (lejemål, IT, back-office, etc.).

- Ved carve-outs vil de historiske forpligtelser/ansvar i udgangspunktet forblive hos sælger. SSI skal ved frasalget sikre, at man også fremover har adgang til det materiale og de medarbejdere, der er nødvendige for at værne mod fremtidige sager.
- Det skal afklares i hvilket omfang, der skal søges selvstændige autorisationer, certificeringer, tilladelser eller lignende, for at den overdragne aktivitet kan videreføres udenfor SSI. Ansøgningsprocesser skal i videst muligt omfang forberedes.
- Det skal drøftes, i hvilket omfang SSI - af kommercielle årsager - har ønske om at indgå aftaler om fremtidige ydelser til/fra de frasolgte enheder som led i frasalget. I givet fald skal aftaleudkast indgå i salgsmaterialet.
- Relevante åbningsbalancer vil være afgørende for muligheden for værdiansættelse. Herunder vil det være afgørende at vurdere hvilke aktiver skal indgå i salget.
- Salgene skal forberedes for skattemæssige implikationer for både sælger og køber og tilrettelægges ansvarligt med henblik på, at en køber vil opfatte strukturen som egnet.
- Det bliver nødvendigt at gennemtænke i hvilket omfang allerede eksisterende kunder skal indgå aftaler med en køber for at få salgene gennemført.
- Beskyttelsen med omsættelighed ved et videresalg er problematisk og analysen skal i højere grad angå tilladelser end fremadrettede restriktioner for videresalg, som både kan indebære regel stridige begrænsninger, samt mindske interessen hos køberne.
- Virksomhedsoverdragelser og medarbejdere bliver relevante emner at afklare.

Salget indebærer bla. følgende problemstillinger (fortsat)

Staten som sælger

- SSI bør forud for indledning af salgsproces beslutte, i hvilket omfang man ønsker at afgive sædvanlige garantier og indeståelser, og på baggrund heraf skal der udarbejdes oplæg til overdragelsesaftaler, der skal indgå i budprocessen.
- Det bør overvejes, om SSI skal indhente tilbud på forsikring til afløsning af sædvanlige sælger garantier – forsikring tegnes af køber og bør så vidt muligt være en del af forberedelsen.

Åbningsbalancer

- For at sikre en effektiv identifikation og værdiansættelse af de to forretningsområder, anbefales det at detaljerede åbningsbalancer udarbejdes for hver af de to driftsenheder.

Medarbejdere

- Eventuelle særlige forhold vedrørende de overdragne ansatte, herunder tjenestemandretigheder skal analyseres.
- Det skal overvejes, om visse nøglemedarbejdere skal have ændret ansættelsesaftaler som led i et frasalg f.eks. stay-on bonus aftaler eller konkurrenceklausuler.

Databeskyttelse

- Adgang til at overdrage personfølsomme data relateret til de overdragne enheders drift skal afdækkes.

Øvrige forhold

- SSI bør overveje, om der skal være business planer for hver af de to driftsenheder udarbejdet i samarbejde med konsulenter. Flere af de seneste auktioner viser, at disse tillægges særdeles stor vægt af navnlig P/E-bydere.
- Når vi kender divisionerne bedre må vi aftale om det giver mening med en bredere juridisk VDD-rapport eller en fokuseret rapport med enkelte emner, idet såvel forretningsområderne som carve-out processen, må antages at udløse ret ensartede ønsker om afdækning.
- Datarum bør indeholde udtømmende oversigt over de områder, der skal afdækkes med nye kontrakter, for at SSI Vaccine og SSI Diagnostica kan operere som selvstændige selskaber ("stand-alone"), samt gerne udkast til nye aftaler der – om ønskeligt – kan accepteres i forbindelse med købet.
- SSI bør i samråd med EY overveje at tilbyde en finansieringspakke indhentet fra eksternt bank
- SSI bør overveje at tilbyde en garantiforsikring fra eksternt udbyder til afdækning af sædvanligt sælgeransvar.

Arbejdsopgaver og procesinddeling

Vi har nedenfor forudsat, at såvel SSI's medarbejdere som kontraktsparter er bekendt med salgsprocessen

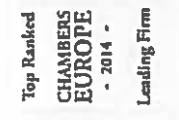
Salgspåberedelse	Indledning af auktionsproces	Due diligence og forhandlinger	Implementering af carve-out	Gennemførelse af frasalg
<p>Juridisk review Gennemgang af de to driftsenheder med henblik på afdækning af de stand-alone problemstillinger, der er listet under carve-out på side [X] ovenfor.</p> <p>Indledende forhandlinger med aftaleparter, herunder kunder, leverandører, licensparter, udlejere, etc. om stand-alone.</p> <p>Indledende forhandlinger med nøglemedarbejdere</p> <p>Informationsmateriale Review af informationsmemorandum.</p> <p>Transaktionsstruktur Udarbejde forslag til mulige modeller for transaktionsstruktur</p> <p>Regulatorisk oversigt Identificering af relevante regulatoriske forhold.</p> <p>Input til auktionsstruktur Sparring med SSI samt EY.</p> <p>Eventuel VDD rapport</p>	<p>Fortroilighedsrklæringer Udarbejdelse og forhandling af fortroilighedsaftaler.</p> <p>Etablering af datarum Assistance til SSI og EY, herunder kvalitetsgennemgang af dokumentation.</p> <p>Transaktionsdokumentation Udarbejdelse af udkast til diverse transaktionsdokumenter (fx køb- og salgsaftale, kontraktstillæg, servicekontrakter samt seiskabsretlige dokumenter.</p> <p>Indgåelse af aftaler med de væsentligste kontraktsparter</p> <p>Forsikring Overveje eventuel forsikring mod garantibrud.</p>	<p>Q&A Assistere med håndtering af skriftlig Q&A. Deltagelse i fysiske Q&A møder.</p> <p>Vurdering af bud Juridisk vurdering af de indkomne bud samt udvælgelse af bydere for eksklusivitet.</p> <p>Forhandlingsmøder med udvalgte bydere Deltagelse i fysiske forhandlinger med bydere.</p> <p>Skriftlige forhandlinger Forhandlinger af den samlede transaktionspakke.</p>	<p>Beslutning om endelig struktur Diskussioner og beslutning om den endelige transaktionsstruktur.</p> <p>Implementering af den endelige transaktionsstruktur</p> <p>Indgåelse af nye aftaler med kunder, leverandører, licensparter, udlejere, etc. med henblik på gennemførelse af stand-alone.</p>	<p>Gennemførelse af Closing Udarbejdelse af endelige dokumenter og implementering af sidste skridt i transaktionsstrukturen (Closing).</p> <p>Assistance med gennemførelse af post-Closing skridt Eventuel opfølgende arbejde i forbindelse med Statens Serum Instituts rolle som serviceleverandør til køber.</p>

Referencer og Processen

Referencer

Vi er fortrolige med den proces, der forestår:

- Plesner bistår pt i to større carve-out processer med beslægtede problemstillinger som den forestående proces for SSI indenfor stærkt regulerede forretningsområder,
- Plesner har for tidligere bistået blandt andre i kombinerede carve-out/salgsprocesser.
- Plesner har bistået samt fusionen af
- Plesner har bistået sælgere med strukturerede auktioner på



Omkostninger

Struktur

- Plesners blended rate er
- Som udgangspunkt vil vores honorar opgøres i henhold til timeforbrug, men vi deltager gerne i en aftale om en fast pris alene begrænset af den periode, som er aftalt til transaktionens gennemførelse, men det vil kræve, at vi drøfter opgavefordelingen nærmere.
- Vi tror, at transaktionen kan opdeles i faser med specifikke budgetter, eksempelvis opbygning af datarum, salgsmateriale, forhandling, gennemførelse mv. og deltager gerne i at fastlægge et budget for hver del af transaktionen baseret på hvor meget arbejde SSI selv laver, EY laver, revisorerne laver, etc.

Foreløbigt estimat

- SSI Vaccine:
 -
- SSI Diagnostica:
 -

Løbende afrapportering

- Plesner vil hver mandag afrapportere den foregående uges salærforbrug samt løbende rapportere, om processen er inden eller uden for budget, herunder justere budget i samråd med SSI.

Transparens i afregning

- Ved slutafregning vil Plesner specificere sit timeforbrug ned på hver enkelt medarbejder, samt i de angivne work-streams

Væsentlige tillægsopgaver

- VDD rapport
- Forhandling med eksisterende kontraktsparter vedrørende overdragelse af kontrakter.
- Håndtering af regulatoriske forhold, herunder korrespondence med myndigheder og udarbejdelse af juridiske notater.
- Bistand i forbindelse med evt. etablering af garantiforsikring.

Team – partnere



Hans Hedegaard
partner

Tlf.: +45 36 94 12 24
Mobil: +45 23 44 97 70
hhe@plesner.com

- Hans Hedegaard
 - har været partner i vores M&A afdeling siden 1998 og har bistået i mere end 100 transaktioner,
 - har derigennem omfattende erfaring med såvel carve-out's og salgsprocesser,
 - har løbende rådgivningsopgaver for såvel industrielle som private equity klienter, og
 - har erfaring med frasalg indenfor life science sektoren
- Hans Hedegaard har indenfor de seneste år bistået i transaktioner som advokat for



Thomas Holst Laursen
partner

Tlf.: +45 36 94 13 63
Mobil: +45 29 99 30 92
thl@plesner.com

- Thomas Holst Laursen
 - har været partner i vores M&A afdeling siden 2005,
 - har derigennem omfattende erfaring med såvel carve-out's og salgsprocesser,
 - har løbende rådgivningsopgaver for såvel industrielle som private equity klienter,
 - har bred erfaring med frasalg indenfor life science sektoren, og
 - har deltaget i flere processer med statsejede selskaber
- Thomas Holst Laursen har indenfor de seneste år bistået i transaktioner som advokat for



Mikkel Vittrup
partner

Tlf.: +45 36 94 13 92
Mobil: +45 29 99 30 74
mvi@plesner.com


- Mikkel Vittrup
 - har været partner i vores Life Science afdeling siden 2007,
 - har derigennem omfattende erfaring med såvel carve-out's og salgsprocesser for life science delen af transaktionerne,
 - har rådgivningsopgaver pharma og medico mfl virksomheder, og
 - har bred erfaring med overdragelse af kontrakter og aktiver indenfor life science i bred forstand

Juridisk bistand til Statens Serum Institut – eksempler på Plesners erfaring

Life Science
transaktioner

Transaktioner med
statsejede selskaber

Salg af divisioner/
udskilning af aktiviteter



Plesner

Amerika Plads 37, 2100 København Ø

Telefon: 33 12 11 33

CVR: 42 93 85 13

www.plesner.com