



Kenneth Fischer-Damgaard
Horten Advokatpartnerselskab
Philip Meyers Allé 7
2900 Hellerup

(Sendt til e-mail: kfd@horten.dk)

Vor ref. 14/24185

17. november 2014

Vedr. aktindsigt i tilbud på juridisk bistand

Kære Kenneth Fischer-Damgaard,

Du har ved e-mail af 4. november 2014 rettet henvendelse til Statens Serum Institut (herefter SSI) og anmodet om aktindsigt i tilbud vedrørende juridisk bistand i forbindelse med SSI's frasalg af SSI Diagnostica og SSI Vaccine.

Afgørelse om aktindsigt i tilbudsgiveres tilbud

SSI har d. 20. oktober 2014 anmodet om udtalelser fra de øvrige tilbudsgivere: Accura, Bech-Bruun, Bruun & Hjejle, Gorrissen Federspiel, Kromann Reumert, Lett, Moalem Weitemyer Bendtsen og Plesner.

Tilbudsgiverne har i udtalelsen angivet at priser og klientreferencer bør undtages fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2, idet disse oplysninger er af fortrolig karakter og at en offentliggørelse af disse vil medføre væsentlig økonomisk skade for tilbudsgiverne.

Tilbudsgivernes tilbud er vedlagt afgørelsen.

Enkelte oplysninger i dokumenterne er undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2.

Det følger af offentlighedslovens § 30, nr. 2, at retten til aktindsigt ikke omfatter oplysninger om tekniske indretninger eller fremgangsmåder eller om drifts- eller forretningsforhold og lignende, for så vidt det er af væsentlig økonomisk betydning for den person eller virksomhed, oplysningerne angår, at anmodningen ikke imødekommes.

SSI skal efter offentlighedslovens § 30, nr. 2 foretage en konkret vurdering af, om aktindsigt i disse oplysninger må antages at indebære en nærliggende risiko for, at der – typisk af konkurrencemæssige grunde – påføres den pågældende person eller virksomhed navnlig økonomisk skade af nogen betydning.

Det er SSI's vurdering, at der i tilbuddene findes oplysninger, der vedrører forretningsforhold, som tilbudsgiverne anvender. Der er tale om priser og klientreferencer.



Endvidere har SSI konkret vurderet at der, på baggrund af oplysningernes karakter, er en nærliggende risiko for at udlevering af oplysningerne vil medføre økonomisk tab af nogen betydning for tilbudsgiverne.

Af denne grund er disse oplysninger undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2. Oplysningerne er markeret med hvid marker i de vedlagte dokumenter.

SSI har vurderet at priser, forsikringsdækning, klientreferencer og dokumenteret know how kan bruges umiddelbart af konkurrerende virksomheder der udbyder juridiske ydelser inden for separations- og salgsproces feltet. SSI har vurderet at det, af konkurrencemæssige årsager, vil være betænkeligt at udlevere disse oplysninger, da det vil medføre konkurrenceforringelse og påføre tilbudsgiverne væsentlig økonomisk skade.

SSI har i medfør af offentlighedslovens § 34 givet aktindsigt i de øvrige oplysninger, der ikke er undtaget fra retten til aktindsigt.

SSI har endvidere overvejet, om der efter bestemmelsen om meroffentlighed i offentlighedslovens § 14, stk. 1 alligevel bør gives aktindsigt i de undtagne oplysninger. Heraf følger at der i forbindelse med behandlingen af en anmodning om aktindsigt skal vurderes, om der kan gives aktindsigt i dokumenter og oplysninger i videre omfang end hvad der følger af lovens undtagelsesbestemmelser, medmindre andet følger af regler om tavshedspligt m.v.

I den forbindelse kan SSI oplyse at de undtagne oplysninger er omfattet af tavshedspligten i forvaltningslovens § 27, stk. 1, nr. 2 og allerede af den grund kan de pågældende oplysninger ikke udleveres efter meroffentlighedsprincippet i offentlighedslovens § 14, stk. 1.

Klagevejledning

SSI skal oplyse, at du kan klage over denne afgørelse i det omfang, hvor SSI ikke har imødekommet din anmodning om aktindsigt.

Du skal sende din klage til SSI, Artillerivej 5, 2300 København S, serum@ssi.dk. Hvis din klage ikke giver SSI anledning til at ændre afgørelsen, sender SSI din klage samt denne afgørelse til Ministeriet for Sundhed og Forebyggelse inden syv arbejdsdage efter modtagelsen af klagen, jf. offentlighedslovens § 37, stk. 1, og stk. 2.

Det kan oplyses, at det følger af offentlighedslovens § 39, stk. 1, at hvis en myndighed ikke har færdigbehandlet en anmodning om aktindsigt, inden 14 arbejdsdage efter modtagelsen, kan sagsbehandlingstiden påklages særskilt og direkte til den myndighed, der er øverste klageinstans i forhold til afgørelsen eller behandlingen i øvrigt af den pågældende sag. Klagen fremsendes til den myndighed, hvis sagsbehandlingstid der klages over, jf. § 39, stk. 2. Du skal således sende din klage til Statens Serum Institut



Med venlig hilsen

Ole Jensen
Afdelingsleder
Direktionssekretariatet

Tlf.: 32683187
OLJ@ssi.dk



Niels Kornerup
Bech-Bruun
Langelinie Allé 35
2100 København Ø
(Sendt til e-mail: nk@bechbruun.com)

Vor ref. 14/23450

10. november 2014

Vedr. aktindsigt i tilbud på juridisk bistand

Kære Niels Kornerup,

Du har ved e-mail af 29. september 2014 rettet henvendelse til Statens Serum Institut (herefter SSI) og anmodet om aktindsigt i tilbud vedrørende juridisk bistand i forbindelse med SSI's frasalg af SSI Diagnostica og SSI Vaccine.

Afgørelse om aktindsigt i tilbudsgiveres tilbud

I forbindelse med din anmodning om aktindsigt har SSI d. 20. oktober 2014 anmodet om udtalelser fra de øvrige tilbudsgivere: Accura, Bruun & Hjejle, Gorrisen Federspiel, Horten, Kromann Reumert, Lett, Moalem Weitemyer Bendtsen samt Plesner.

Tilbudsgiverne har i udtalelsen angivet at priser og klientreferencer bør undtages fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2, idet disse oplysninger er af fortrolig karakter og at en offentliggørelse af disse vil medføre væsentlig økonomisk skade for tilbudsgiverne.

Tilbudsgivernes tilbud er vedlagt afgørelsen.

Enkelte oplysninger i dokumenterne er undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2.

Det følger af offentlighedslovens § 30, nr. 2, at retten til aktindsigt ikke omfatter oplysninger om tekniske indretninger eller fremgangsmåder eller om drifts- eller forretningsforhold og lignende, for så vidt det er af væsentlig økonomisk betydning for den person eller virksomhed, oplysningerne angår, at anmodningen ikke imødekommes.

SSI skal efter offentlighedslovens § 30, nr. 2 foretage en konkret vurdering af, om aktindsigt i disse oplysninger må antages at indebære en nærliggende risiko for, at der – typisk af konkurrencemæssige grunde – påføres den pågældende person eller virksomhed navnlig økonomisk skade af nogen betydning.

Det er SSI's vurdering, at der i tilbuddene findes oplysninger, der vedrører forretningsforhold, som tilbudsgiverne anvender. Der er tale om priser og klientreferencer.



Endvidere har SSI konkret vurderet at der, på baggrund af oplysningernes karakter, er en nærliggende risiko for at udlevering af oplysningerne vil medføre økonomisk tab af nogen betydning for tilbudsgiverne.

Af denne grund er disse oplysninger undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2. Oplysningerne er markeret med hvid marker i de vedlagte dokumenter.

SSI har vurderet at priser, forsikringsdækning, klientreferencer og dokumenteret know how kan bruges umiddelbart af konkurrerende virksomheder der udbyder juridiske ydelser inden for separations- og salgsproces feltet. SSI har vurderet at det, af konkurrencemæssige årsager, vil være betænkeligt at udlevere disse oplysninger, da det vil medføre konkurrenceforringelse og påføre tilbudsgiverne væsentlig økonomisk skade.

SSI har i medfør af offentlighedslovens § 34 givet aktindsigt i de øvrige oplysninger, der ikke er undtaget fra retten til aktindsigt.

SSI har endvidere overvejet, om der efter bestemmelsen om meroffentlighed i offentlighedslovens § 14, stk. 1 alligevel bør gives aktindsigt i de undtagne oplysninger. Heraf følger at der i forbindelse med behandlingen af en anmodning om aktindsigt skal vurderes, om der kan gives aktindsigt i dokumenter og oplysninger i videre omfang end hvad der følger af lovens undtagelsesbestemmelser, medmindre andet følger af regler om tavshedspligt m.v.

I den forbindelse kan SSI oplyse at de undtagne oplysninger er omfattet af tavshedspligten i forvaltningslovens § 27, stk. 1, nr. 2 og allerede af den grund kan de pågældende oplysninger ikke udleveres efter meroffentlighedsprincippet i offentlighedslovens § 14, stk. 1.

Klagevejledning

SSI skal oplyse, at du kan klage over denne afgørelse i det omfang, hvor SSI ikke har imødekommet din anmodning om aktindsigt.

Du skal sende din klage til SSI, Artillerivej 5, 2300 København S, serum@ssi.dk. Hvis din klage ikke giver SSI anledning til at ændre afgørelsen, sender SSI din klage samt denne afgørelse til Ministeriet for Sundhed og Forebyggelse inden syv arbejdsdage efter modtagelsen af klagen, jf. offentlighedslovens § 37, stk. 1, og stk. 2.

Det kan oplyses, at det følger af offentlighedslovens § 39, stk. 1, at hvis en myndighed ikke har færdigbehandlet en anmodning om aktindsigt, inden 14 arbejdsdage efter modtagelsen, kan sagsbehandlingstiden påklages særskilt og direkte til den myndighed, der er øverste klageinstans i forhold til afgørelsen eller behandlingen i øvrigt af den pågældende sag. Klagen fremsendes til den myndighed, hvis sagsbehandlingstid der klages over, jf. § 39, stk. 2. Du skal således sende din klage til Statens Serum Institut



Med venlig hilsen

Ole Jensen
Afdelingsleder
Direktionssekretariatet

Tlf.: 32683187
OLJ@ssi.dk



Andreas Nielsen
Bruun & Hjejle
Nørregade 21
1165 København K

(Sendt til e-mail: ani@bruunhjejle.dk)

Vor ref. 14/24190

17. november 2014

Vedr. aktindsigt i tilbud på juridisk bistand

Kære Andreas Nielsen

Du har ved e-mail af 24. oktober 2014 rettet henvendelse til Statens Serum Institut (herefter SSI) og anmodet om aktindsigt i tilbud og beslutningsreferat vedrørende juridisk bistand i forbindelse med SSI's frasalg af SSI Diagnostica og SSI Vaccine, såfremt der blev givet hel eller delvis aktindsigt i Bruun & Hjejle's tilbud.

Afgørelse om aktindsigt i tilbudsgiveres tilbud og beslutningsreferat

SSI har d. 20. oktober 2014 anmodet om udtalelser fra de øvrige tilbudsgivere: Accura, Bech-Bruun, Gorrissen Federspiel, Horten, Kromann Reumert, Lett, Moalem Weitemeyer Bendtsen samt Plesner.

Tilbudsgiverne har i udtalelsen angivet at priser og klientreferencer bør undtages fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2, idet disse oplysninger er af fortrolig karakter og at en offentliggørelse af disse vil medføre væsentlig økonomisk skade for tilbudsgiverne.

Tilbudsgivernes tilbud er vedlagt afgørelsen.

Enkelte oplysninger i dokumenterne er undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2.

Det følger af offentlighedslovens § 30, nr. 2, at retten til aktindsigt ikke omfatter oplysninger om tekniske indretninger eller fremgangsmåder eller om drifts- eller forretningsforhold og lignende, for så vidt det er af væsentlig økonomisk betydning for den person eller virksomhed, oplysningerne angår, at anmodningen ikke imødekommes.

SSI skal efter offentlighedslovens § 30, nr. 2 foretage en konkret vurdering af, om aktindsigt i disse oplysninger må antages at indebære en nærliggende risiko for, at der – typisk af konkurrencemæssige grunde – påføres den pågældende person eller virksomhed navnlig økonomisk skade af nogen betydning.

Det er SSI's vurdering, at der i tilbuddene findes oplysninger, der vedrører forretningsforhold, som tilbudsgiverne anvender. Der er tale om priser og klientreferencer.



Endvidere har SSI konkret vurderet at der, på baggrund af oplysningernes karakter, er en nærliggende risiko for at udlevering af oplysningerne vil medføre økonomisk tab af nogen betydning for tilbudsgiverne.

Af denne grund er disse oplysninger undtaget fra aktindsigt efter offentlighedslovens § 30, nr. 2. Oplysningerne er markeret med hvid marker i de vedlagte dokumenter.

SSI har vurderet at priser, forsikringsdækning, klientreferencer og dokumenteret know how kan bruges umiddelbart af konkurrerende virksomheder der udbyder juridiske ydelser inden for feltet af separations- og salgsprocesser. SSI har vurderet at det, af konkurrencemæssige årsager, vil være betænkeligt at udlevere disse oplysninger, da det vil medføre konkurrenceforringelse og påføre tilbudsgiverne væsentlig økonomisk skade.

SSI har i medfør af offentlighedslovens § 34 givet aktindsigt i de øvrige oplysninger, der ikke er undtaget fra retten til aktindsigt.

SSI har endvidere overvejet, om der efter bestemmelsen om meroffentlighed i offentlighedslovens § 14, stk. 1 alligevel bør gives aktindsigt i de undtagne oplysninger. Heraf følger at der i forbindelse med behandlingen af en anmodning om aktindsigt skal vurderes, om der kan gives aktindsigt i dokumenter og oplysninger i videre omfang end hvad der følger af lovens undtagelsesbestemmelser, medmindre andet følger af regler om tavshedspligt m.v.

I den forbindelse kan SSI oplyse at de undtagne oplysninger er omfattet af tavshedspligten i forvaltningslovens § 27, stk. 1, nr. 2 og allerede af den grund kan de pågældende oplysninger ikke udleveres efter meroffentlighedsprincippet i offentlighedslovens § 14, stk. 1.

Klagevejledning

SSI skal oplyse, at du kan klage over denne afgørelse i det omfang, hvor SSI ikke har imødekommet din anmodning om aktindsigt.

Du skal sende din klage til SSI, Artillerivej 5, 2300 København S, serum@ssi.dk. Hvis din klage ikke giver SSI anledning til at ændre afgørelsen, sender SSI din klage samt denne afgørelse til Ministeriet for Sundhed og Forebyggelse inden syv arbejdsdage efter modtagelsen af klagen, jf. offentlighedslovens § 37, stk. 1, og stk. 2.

Det kan oplyses, at det følger af offentlighedslovens § 39, stk. 1, at hvis en myndighed ikke har færdigbehandlet en anmodning om aktindsigt, inden 14 arbejdsdage efter modtagelsen, kan sagsbehandlingstiden påklages særskilt og direkte til den myndighed, der er øverste klageinstans i forhold til afgørelsen eller behandlingen i øvrigt af den pågældende sag. Klagen fremsendes til den myndighed, hvis sagsbehandlingstid der klages over, jf. § 39, stk. 2. Du skal således sende din klage til Statens Serum Institut.



Med venlig hilsen

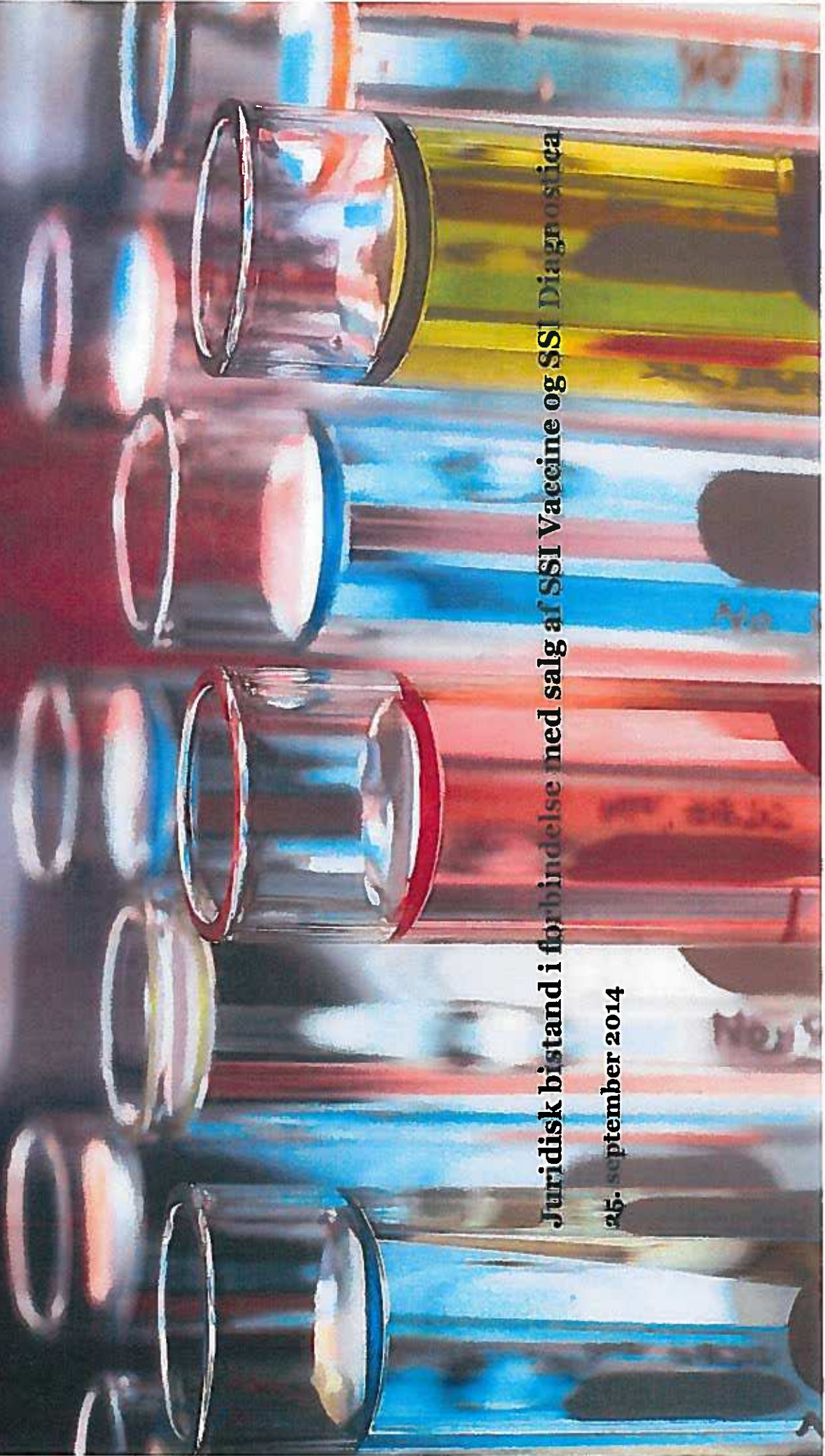
Ole Jensen
Afdelingsleder
Direktionssekretariatet

Tlf.: 32683187
OLJ@ssi.dk

Strengt fortroligt

Juridisk bistand i forbindelse med salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

25. september 2014



Introduktion

Bruun & Hjejle er begejstret for muligheden for at rådgive SSI i de forestående salgsprocesser

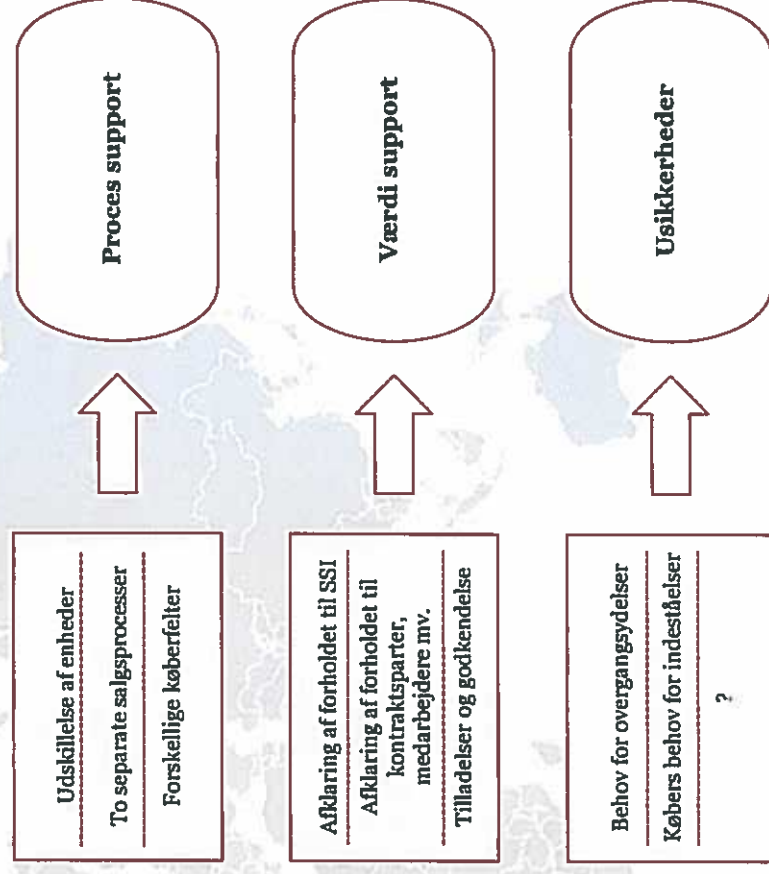
Forslag

- Vi ser et godt match mellem SSI's behov for bistand i de forestående salgsprocesser og vores serviceudbud
- Vi vil bringe vores kompetencer til bordet i en koordineret one-stop styring af projektet med SSI som projektejer. SSI instruerer os, og vi vil løbende holde SSI informeret om enhver handling under vores kontrol. Vi fører effektiv kontrol med omkostningerne og leverer vores rådgivning med fokus på kommerciel forståelse og anvendelse
- Vi er begejstrede for muligheden for at kunne levere tjenester til SSI og staten i en proces af strategisk betydning
- Som beskrevet i forslaget, er vi villige til at tilbyde SSI en blended rate på DKK hvilket resulterer i et meget attraktivt honorarforslag

Erfaring med komplekse transaktioner inden for pharma og det offentlige

- Vi driver en højt specialiseret praksis med et klart fokus på M&A og pharma med stærke juridiske færdigheder indenfor alle relevante supportområder såsom HR og konkurrence
- Vi har medvirket i et stort antal "landmark" M&A transaktioner i den seneste tid, har erfaring fra tidligere transaktioner med udskillelse af aktiviteter på stand alone basis, og har adskillige kunder, der som SSI opererer indenfor et tungt reguleret område i krydsfeltet mellem offentlig og privat
- Ydermere har vi rådgivet på flere køb og salg af medicinalsselskaber og lægemidler, ligesom vi løbende rådgiver store danske og udenlandske medicinalsselskaber om danske regulatoriske forhold vedrørende pharma

- Vores analyse af de væsentligste forhold og potentielle problemer udspringer af tre centrale mål for den juridiske workflow: Proces support, Værdi support og Vilkår
- Ved salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica ser vi følgende juridiske problemstillinger og deres effekt på salgsprocessen:



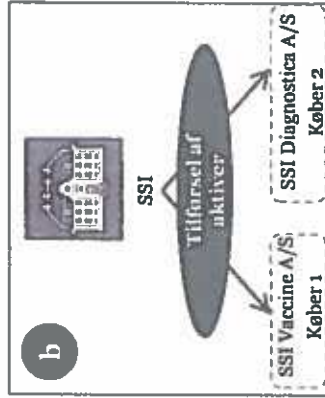
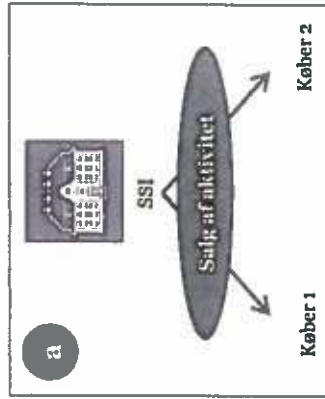
Klargøring til salg

SSI's struktur udelukker et almindeligt aktiesalg og spaltning

De strukturelle muligheder bør afklares, inden salgsprocessen sættes i gang

At strukturere salget af et statselskab...

- Forretningsområderne SSI Vaccine og SSI Diagnostica indgår i dag begge som en del af en statslig enhed, hvilket udelukker et almindeligt aktiesalg
- Et salg kan ske som (a) salg af aktivitet eller (b) salg af kapitalandele efter tilførsel af aktiverne i hvert forretningsområde til et kapitalelskab
- B&H foreslår SSI at salgsmodne de to forretningsområder SSI Vaccine og SSI Diagnostica ved at forberede udskillelsen inden salget, således at køberne i det indikative bud kan bekræfte deres foretrukne struktur
- Vælger køber fremgangsmåde (b) skal selve omdannelsen dog tidligst ske ved closing, da SSI selskaberne efter omdannelsen vil være skattepligtige



... gennem tilførsel af aktiver (fremgangsmåde (b))

- 1 SSI identificerer og foretager udskillelse af alle relevante aktiver og passiver for SSI Vaccine og SSI Diagnostica til anvendelse i salgsprocessen; Separationsproblematikker er nærmere beskrevet på de følgende sider
- 2 På closing-dagen opretter SSI to kapitalelskaber, henholdsvis SSI Vaccine A/S og SSI Diagnostica A/S
 - SSI stifter selskaberne ved at foretage apportindskud af aktiver og passiver for hver af de to forretningsområder i de to selskaber
 - Til gengæld for indskuddene modtager SSI 100 % aktier i SSI Vaccine A/S og 100 % aktier i SSI Diagnostica A/S
- 3 Transaktionsdokumenter udarbejdes, så SSI sælger 100 % af aktierne i hvert af selskaberne til hver sin køber som ved et almindeligt aktiesalg
 - Udskillelse af aktiviteter mv. i SSI Vaccine og SSI Diagnostica bør planlægges i detaljer tidligt i processen for at håndtere og minimere separationskomplikationerne
 - En klar plan for udskillelsen minimerer risikoen for, at udskillelsen påvirker købers værdiansættelse negativt

a Salg af aktivitet

Fleksibilitet	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Køber kan integrere den erhvervede aktivitet efter eget ønske ✓ Gennemføres først, når der foreligger en endelig aftale med køber ✗ SSI og købere vil sammen skulle blive enige om udskillelse af aktiver og passiver i de to forretningsområder
Markedsførings tilfæddelse	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Nødvendigt for køber og SSI at ansøge om nye markedsføringstilladelser hos Sundhedsstyrelsen og ændring af varenumre hos DLL
Skat	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Køber vil kunne foretage afskrivninger direkte på aktiverne

b Tilførsel af aktiver

	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Køber overtager aktiver i selskabsform ✓ Gennemføres først, når der foreligger en endelig aftale med køber ✗ SSI kan uden indblanding fra købere udskille aktiver og passiver i de to forretningsområder
	<ul style="list-style-type: none"> ✗ SSI kan forestå ansøgning om nye markedsføringstilladelser hos Sundhedsstyrelsen og ændring af varenumre hos DLL ifm. tilførsel af aktiver
	<ul style="list-style-type: none"> ✗ SSI's skattefritagelse medfører, at skatteretlige regler ikke finder anvendelse ved tilførsel ✗ Drift i selskabsform efter tilførsel af aktiviteter vil medføre selskabsskat

Udvalgte juridiske forhold med værdi- og proces implikationer...

...som bør håndteres inden markedsføring af salgsprocesserne

1

Udskillelse af forretningsområder

- Identifikation af de aktiver, som køber overtager for at sikre, at alt er omfattet, og enheden kan fortsætte som "stand alone" (sufficiency of assets)
 - IT, Aktiver, Kontrakter, Medarbejdere, Opdeling af SSI's facilitet på Amager, shared services
- Separation issues og løsning bør identificeres, særligt for SSI Vaccine, hvor dette vil være et fokusområde i processerne
- Beskrivelse af hvordan køberne sikres adgang til centrale funktioner, som eventuelt ikke overdrages med SSI Vaccine (og SSI Diagnostica)

2

Medarbejdere

SSI-ansat



Privatansat



Håndtering af udfordringer ved, at SSI-ansatte overgår fra at være statsansatte til privatansatte (evt. tjenestemand- og overenskomstforhold)

- Findes der særlige pensionsforhold for de ansatte?
- Deling af know-how blandt SSI, SSI Vaccine og SSI Diagnostica?
- Identifikation af nøglemedarbejdere for SSI, SSI Vaccine og SSI Diagnostica?

3

Samtykke fra medkontraahenter

- Samtykke er en forudsætning for overdragelserne
- Er SSI Vaccine og SSI Diagnostica afhængig af leverandører, forhandlere, medkontraahenter eller andre, hvis samtykke er særligt vigtigt at opnå?
- Kan og vil SSI påtage sig at videreføre kontrakter for SSI Vaccine og SSI Diagnostica (back-to-back), hvis der ikke opnås samtykke fra medkontraahenter?

4

Fremadrettet forhold til staten

- Det fremadrettede forhold mellem de udskilte enheder og staten/SSI skal analyseres, herunder
 - Skal staten/SSI fx indgå aftaler med køberne om statens køb af vacciner mv., og vil det være omfattet af udbudsreglerne?
 - Forventer SSI forsynings- og beredskabspligt for køberne?
 - Indgåelse af kontrakter forud for salg, så SSI får attraktive vilkår
 - Skal Ministeriet for Sundhed og Forebyggelse fremadrettet godkende principperne for de udskilte enheders prisfastsættelse af ydelserne til sundhedsvæsenet, andre offentlige aftagere m.fl.?

5

Tilladelser

- Nødvendige tilladelser, der kræves for at videreføre SSI Vaccine og SSI Diagnostica selvstændigt, skal identificeres, herunder:
 - Variationsansøgning: Ansøgning til Sundhedsstyrelsen om ændring af navn på markedsføringstilladelserne forbundet med SSI Vaccine (og evt. SSI Diagnostica)
 - Ansøgning til Dansk Lægemiddel Information om nye varenumre
 - Ansøgning til relevante udenlandske myndigheder om lignende ændringer af markedsføringstilladelser og andre relevante tilladelser ifm. salget af enhederne
 - Eksporttilladelser

6

Beskrivelse, analyse og håndtering af IPR

- Overblik over og håndtering af IPR rettigheder, der følger med henholdsvis SSI Vaccine og SSI Diagnostica

B&H kan hjælpe SSI med at sikre en smidig proces for salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

Kontrakter og proces

Købsaftaler

- Der skal udarbejdes separate købsaftaler (aktier eller aktiver) for henholdsvis SSI Vaccine og SSI Diagnostica
- Udkast til købsaftalerne vil være korte og sælgervenlige
- Det skal afklares hvilke forpligtelser, SSI kan acceptere at påtage sig som sælger, herunder
 - Indeståelser
 - Skadesløsholdelse
 - Konkurrenceklausul
- Omfanget af køberinteresse vil afgøre hvor attraktive vilkår, SSI kan opnå som sælger

Separations- aftaler

- Der er behov for indgåelse af serviceaftaler mellem SSI og køberne af SSI Vaccine og SSI Diagnostica for at sikre, at køberne/de udsålte enheder får (midlertidig) adgang til relevante ydelser, faciliteter, medarbejdere og rettigheder til SSI navnet (selskabsnavn og navn på lægemidler)
 - Behovet for aftaler vil være mere omfattende for SSI Vaccine, bl.a. pga. fysisk placering sammen med det fortsættende SSI
 - SSI bør overveje hvilke vilkår, der kan accepteres for disse ydelser, herunder varighed og pris for hver enkelt ydelse
 - Udkast til aftaler skal forberedes og forhandles samtidig med købsaftaler for at sikre optimale vilkår for SSI
- SSI bør overveje, om SSI også har behov for indgåelse af serviceaftaler, som sikrer, at SSI opnår midlertidige ydelser fra de udsålte enheder
 - Skal SSI have adgang til eventuelle medarbejdere og/eller forhandlere, som SSI Vaccine og/eller SSI Diagnostica overtager (i Danmark og udlandet)
 - Det er væsentligt at definere forventninger til serviceydelser og support, så SSI modtager den samme høje kvalitet efter et salg

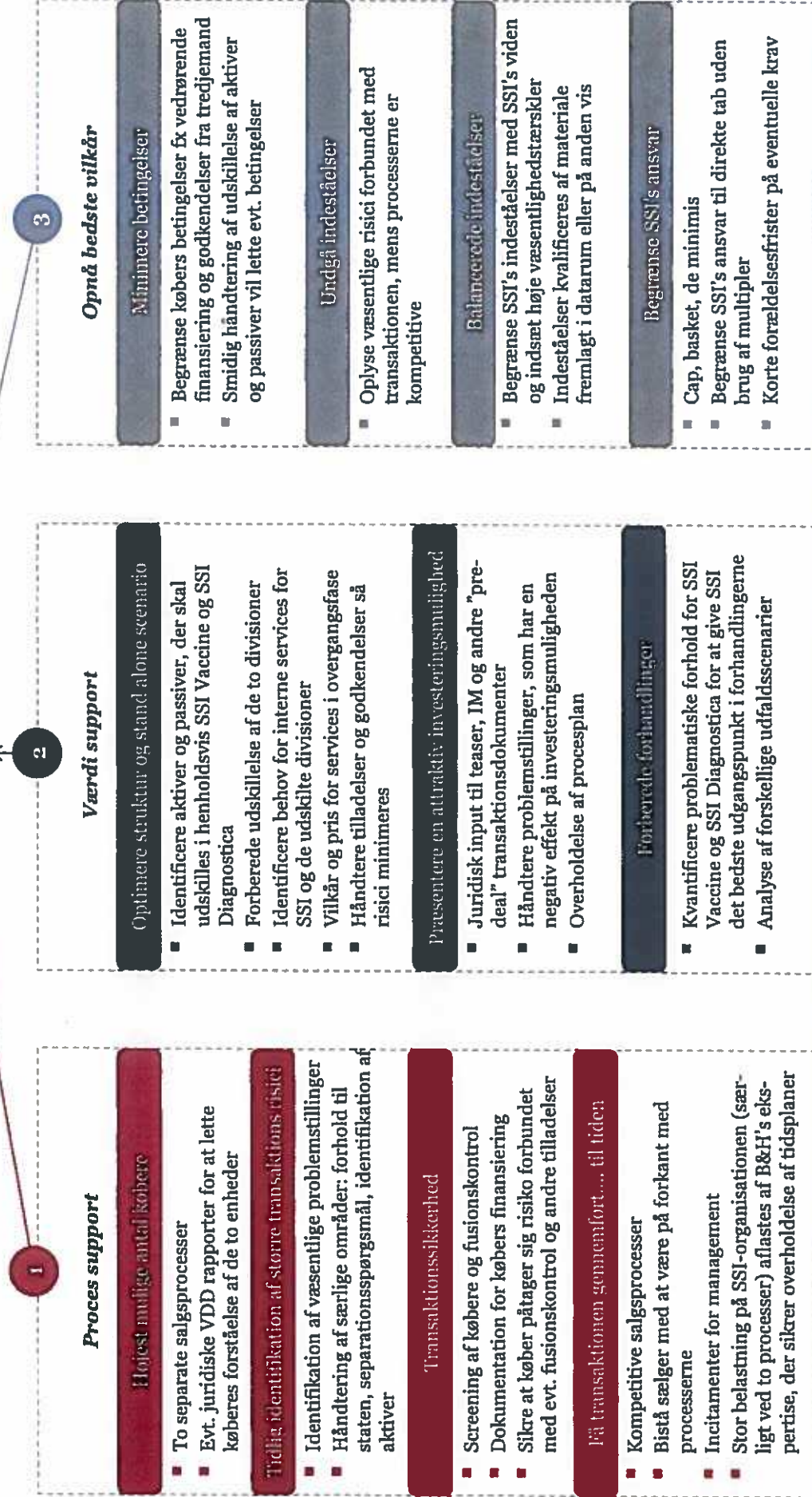
Due Diligence overvejelser

- SSI bør overveje, om der skal udarbejdes fuldstændige eller begrænsede juridiske VDD rapporter
- Hvis der ikke udarbejdes juridiske VDD rapporter, anbefaler vi en kort fokuseret gennemgang af udvalgte emner identificeret af SSI for at sikre, at eventuelle problematiske forhold identificeres tidligt i processen
- Identificerede forhold kan enten løses straks eller på anden vis håndteres og kvantificeres for at minimere negative effekter
- Formålet er at undgå forhold, som en køber rejser sent i processen, hvor SSI's muligheder for at håndtere disse emner er ringere, og hvor forholdene derfor kan have en negativ effekt på pris, vilkår og proces

Begge processer er unikke, komplekse og kræver "skråddersyede" løsninger

Juridisk M&A strategi

B&H's bistand vil bidrage til bedste pris og bedste vilkår



Erfaring med medicinalindustrien og offentlige selskaber

BRUUN & HJÆJLE

Nicolaj Kleist



nkl@bruunhjaejle.dk
T +45 33 34 52 07
M +45 30 18 87 07

Nicolaj beskæftiger sig navnlig med sektorregulering og offentligretlige forhold

Nicolaj rådgiver især virksomheder i Life Science-branchen og energisektoren

Bruun & Højle er løbende juridisk rådgiver for medicinalindustrien

Stor rådgivningserfaring inden for køb og salg af medicinalsekskaber og lægemidler

Løbende rådgivning af store danske og udenlandske medicinalsekskaber

Medstifter af "Conférence Bleue" - et ledende netværk af europæiske advokatfirmaer specialiseret i pharma og medicinal industrien



Bruun & Hjejle's projektteam

B&H's erfaring og tilgang vil aflaste og supportere SSI i processen

BRUUN & HJEJLE



Mogens Ebeling
Partner, Projektansvarlig
Dedikeret tid 50 %

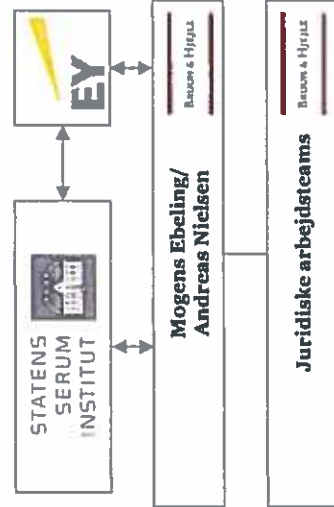
Andreas Nielsen
Partner, Projektansvarlig og
Daglig ledelse
Dedikeret tid 75 %

Nicolaj Kleist
Partner, Pharma Specialist
Dedikeret tid 33 %

Rasmus J. Schiøtt
M&A Advokat
Dedikeret tid 100 %

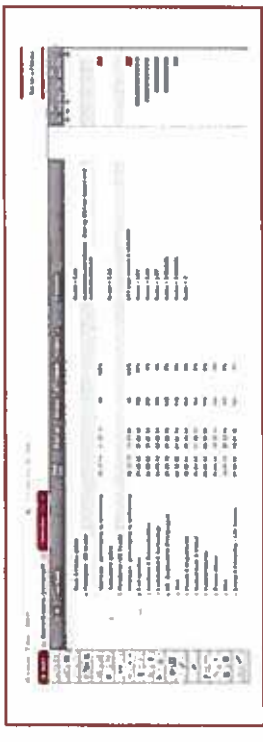
Christian D. Nordentoft
M&A Advokat
Dedikeret tid 100 %

3-4 fuldtidsmæssige og
enlige medarbejdere vil
blive tilknyttet efter
aftale med SSI



Primære arbejdsstrømme

Struktur	Ansvarlige: Mogens Ebeling / Andreas Nielsen
Identifikation af særlige forhold	Ansvarlige: Mogens Ebeling / Andreas Nielsen
Forholdsbilag	Ansvarlige: Mogens Ebeling / Andreas Nielsen
Udkast dokumentation	Ansvarlige: Mogens Ebeling / Andreas Nielsen



Samarbejde med SSI

- Vores integrerede transaktionsteam vil være tilgængelig 24/7
- Effektiv partner involvering og kort ekspeditionstid uden yderligere omkostninger
- Vi fokuserer på primære problemer og vil ikke bebyrde SSI med rutineopgaver
- B&H har stor erfaring med at samarbejde og koordinere med andre rådgivere på alle typer transaktioner

B&H's tilgang

- Vi har stærke juridiske og projekthåndteringsværktøjer samt kommerciel indsigt
- Vi er fokuserede på kreative og innovative løsninger som opfylder SSI's behov
- Vi tilskynder til praktiske og forretningsmæssige råd
- Vi praktiserer effektiv time management
- Vi forstår vigtigheden af at koordinere rådgiveres arbejde for at maksimere effektiviteten

B&H's team

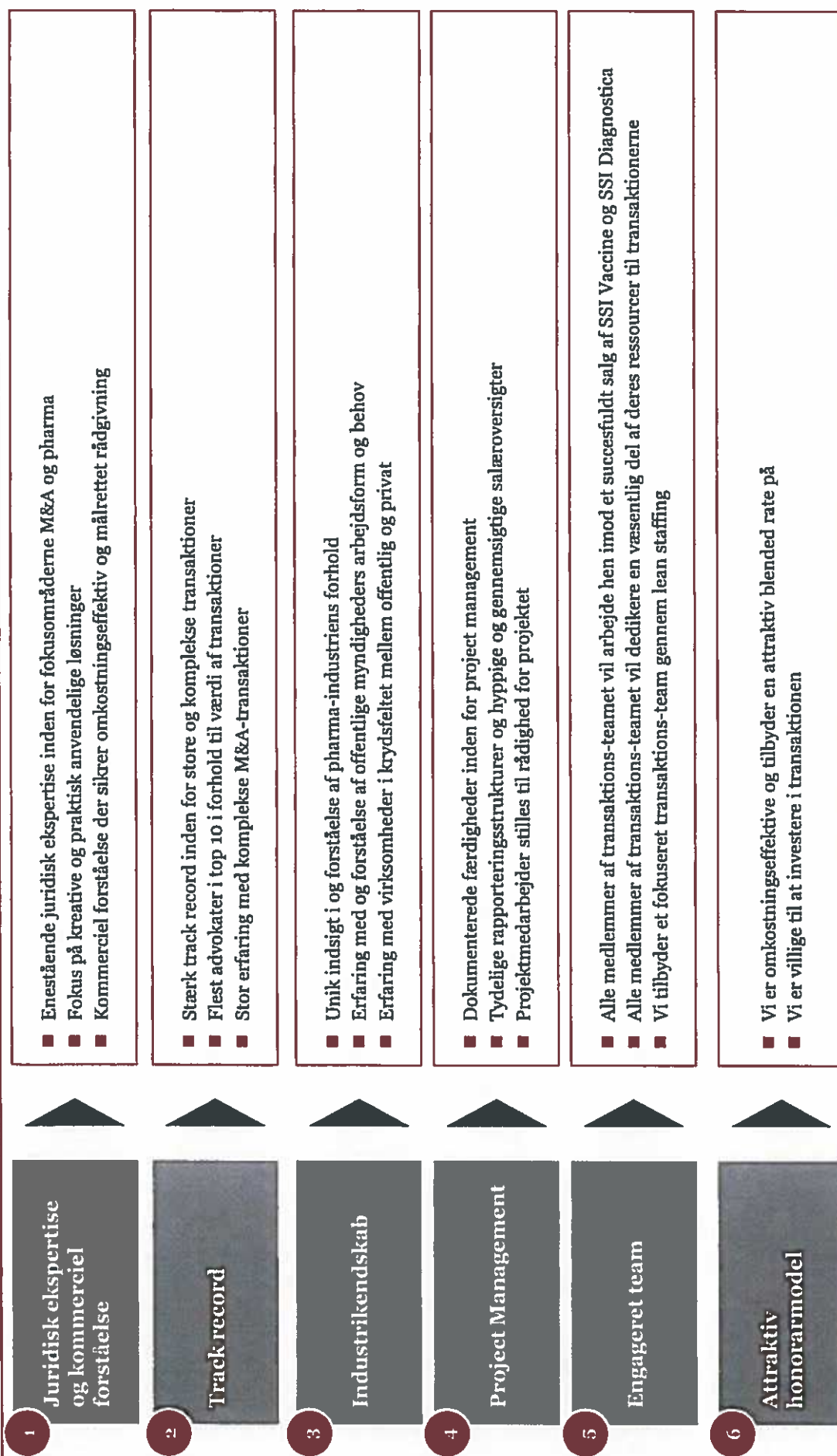
- To M&A partnere vil være ansvarlige for et succesfuldt udfald af transaktionerne
- Vores transaktionsteam arbejder som en integreret enhed for at sikre 100 % kendskab til processerne
- M&A partnere vil fungere som kontaktpersoner for SSI og sikre omkostningseffektivitet
- Medlemmerne af vores team er eksperter inden for hver deres juridiske område
- Hver arbejdsstrøm vil blive tildelt en eller flere B&H eksperter, som sikrer rettidig færdiggørelse

Project management

- Vi anvender interaktiv projekthåndteringssoftware til at styre processen, til at udarbejde projektarbejde og tidsplan samt identificere individuelle arbejdsstrømme
- SSI og B&H vil sammen bidrage med inputs til alle arbejdsstrømme
- En overskuelig tidsplan sikrer, at alle milepæle for begge salgsprocesser mødes rettidigt

Hele B&H's projektteam vil støtte SSI gennem de omfattende og intensive salgsprocesser

Bruun & Hjejle er den rette advokat for SSI



Vi ser frem til at arbejde sammen med SSI på dette vigtige projekt

Mogens Ebeling

Partner

BRUUN & HJÆJLE



Førettningsområder: M&A og Kapitalmarkeder

Industrieksptorer:
Engelsk

Generelt

Født 1955

1989-: Partner, Bruun & Hjaejle
1984-1989: Advokat, Jonas Bruun
1980-1984: Advokat, Bech-Bruun
1983: Medret for Landsret
1983: Advokat
1979: Cand.jur., Kobenhavns Universitet

Profil

- Mogens beskæftiger sig primært med virksomhedsoverdragelser (M&A), internationale joint ventures, selskabsret og børsretlige forhold (kapitalmarkedsret). Han har rådgivet i mere end 100 – fortrinsvis internationale – virksomhedsoverdragelser, herunder om overtagelse af børsnoterede selskaber
- Mogens er blandt de mest aktive M&A-advokater i Danmark i følge mergermarket

Highlights omfatter rådgivning til:

Rankings

- Mogens er omtalt som "a leading individual" inden for M&A og Capital Markets i Chambers Global/Europe 2014 og som "a leading individual" inden for M&A i Legal500 2014 og IFLR 2014

Andreas Nielsen

Partner

BRUUN & HJÆJLE



and@bruunhojle.dk
Tlf. +45 33 34 52 32

Forretningsområder: M&A og Kapitalmarkeder

Industriekspektorer:
Bank og finansiering

Generelt

Født 1978
Partner, Bruun & Højle
Advokat
Mandfaktør i ejendomsret,
Københavns Universitet
Bruun & Højle
"Foreign Associate", White &
Case LLP, New York, USA

2012-:
2007:
2006-2008:
2005:
2004-2005:

Profil

- Andreas fokuserer på og har betydelig erfaring med køb og salg af virksomheder (børsnoterede og ikke-børsnoterede, danske og internationale) og kapitalmarkeder
- Siden 2008 har Andreas ifølge mergermarkedet været en af mest aktive M&A advokater i Danmark
- I 2009 blev Andreas udpeget som en ud af 40 "Next generation M&A dealmakers" i Europa af mergermarkedet og Merrill Datasite

Highlights omfatter rådgivning til:

Rankings

- Andreas er nævnt som "an up and coming individual" inden for Corporate/M&A i Chambers Europe 2014 og Chambers Global 2014 og er nævnt i Legal 500 2014

Nicolaj Kleist

Partner

BRUUN & HJÆJLE



nk@bruunhjaejle.dk
Tlf. +45 33 34 52 97

Forretningsområder: Energi, Life science,
Offentlig ret, Regulatorisk

Industri-sektorer:

Forsyning
Fødevarer
Healthcare
Lægemidler og bioteknologi
Olie og gas

Generelt

Født 1977
Partner, Bruun & Højle
Moderet for Landsret
2007-2009: Underviser i obligationsret og
formueret, Københavns
Universitet
2005: Udstationering, Danisco
2003-: Bruun & Højle

Profil

- Nicolaj beskæftiger sig navnlig med sektorregulering og offentligretlige forhold. Han har omfattende erfaring i førelse af sager for offentlige myndigheder og klagenævne. Nicolaj rådgiver især virksomheder i energisektoren og Life Science-branchen
- Nicolaj er medforfatter til artikler vedrørende dansk regulering i Getting the Deal Through, Life Sciences 2012, og i The European Lawyer Reference Series, Distribution & Marketing of Drugs, 2013

Highlights omfatter rådgivning til:

Rankings

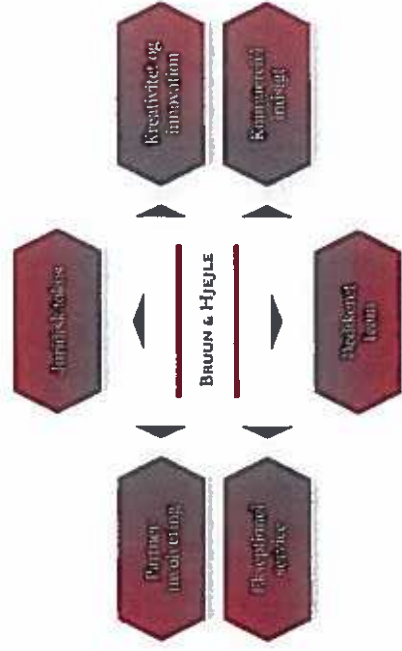
- Nicolaj er partner i Bruun & Højle's life sciences forretningsområde, som er ranked "leading" for regulatorisk arbejde i Danmark (PLC Which Lawyer 2012)

Overblik over Bruun & Hjejle

BRUUN & HJEJLE

Et førende advokatfirma inden for komplekse transaktioner

- Vores strategi er at have fokus på **komplekse transaktioner** og proces i et partnerskab med **førende klienter**
- Vi er blandt de største advokatfirmaer i Danmark:
 - 31 partnere og 3 associerede partnere
 - 43 ansatte advokater, 33 fuldmægtige og 1 konsulent
 - 19 stipendiater og jurastuderende
 - 66 administrative medarbejdere
- Vores kontor er placeret i København (Nørregade 21)
- Vores rådgivning er baseret på **juridisk ekspertviden, gode resultater** og evnen til at udnytte tidligere erfaringer, **kommerciel indsigt, kendskab til industrisektorer** og **innovative løsninger** på komplicerede problemer



- I de seneste år har vi rådgivet **31 af de 50 største selskaber i Danmark**, herunder **14 af de 24 Large Cap-selskaber** noteret på OMXC

- Vi er organiseret i en matrix-struktur på tværs af **forretningsområder** og **industri-sektorer**
- Vi er klient- og ikke produktorienterede, og vi er **fleksible** i fastlæggelsen af **rammerne for vores arbejde og afregningsmodeller**
- Vores klientforhold bygger på **tæt personlig kontakt** og en høj grad af **partnerinvolvering**
- Vi rekrutterer kun de **allerbedste jurister**, og gennem grundig uddannelse udvikler vi vores ansatte til at nå deres fulde potentiale
- Vores strategiske fokus er M&A, Bank & Finans, Fast Ejendom og Entrepriser, Proces og Regulatorisk
- Vores **top fem services** udgør **65 %** af omsætningen

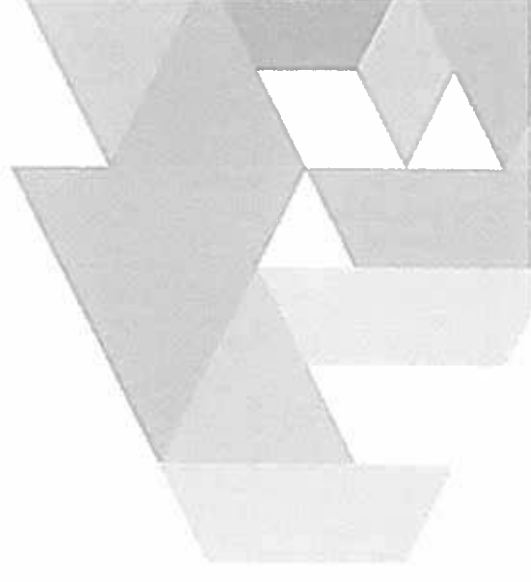
Omsætningsfordeling 2013



Accuras tilbud på varetagelse af juridisk bistand i forbindelse med klargøring og salg af

- Statens Serum Instituts vaccineproduktion (SSI Vaccine)
- SSI Diagnostica (SSI Diagnostica)

Fortroligt



INDHOLD

Kapitel 1: Om Accura

Kapitel 2: Accuras relevante transaktions- og branchereferencer

Kapitel 3: Presentation af Accuras rådgiverteam

Kapitel 4: Foreløbig refleksion over centrale juridiske problemstillinger og kommentering af ordregivers oplæg til arbejdsopgaver

Kapitel 5: Prismodel

Vedlagt:

- Bilag 1 - statistik over transaktioner
- Bilag 2 - kort præsentation af Accuras Afdeling for Immaterialret (herunder pharma og life science)



OM ACCURA

ACCURA KORT FORTALT

- 165 medarbejdere, hvoraf mere end 100 er jurister
- Full service advokatfirma med stærkt fokus på transaktioner
- Danmarks førende transaktionsadvokatfirma

Accura har:

- rådgivet i forbindelse med flere transaktioner end noget andet dansk advokatkontor i de seneste år (bilag 1)
- rådgivet i forbindelse med flere transaktioner inden for medicinal, pharma og life science i perioden 2010-2014 end noget andet dansk advokatkontor (bilag 1)
- omfattende erfaring med rådgivning af offentlige virksomheder, myndigheder, institutioner, og fonde i forbindelse med en lang række juridiske opgaver. Eksempelvis yder Accura rådgivning til
- rådgivet købere/investorer i en række af de mest omtalte, aktuelle og komplekse processer med statslige interesser på den anden side. Eksempelvis har Accura rådgivet

Accura har således bistået i et meget stort antal transaktioner, der i relation til proces, kompleksitet, kontrakter og struktur har betydeligt sammenfald med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica (herefter samlet "Transaktioner"). Accura har ligeledes en unik forståelse for de processuelle og juridiske udfordringer i Transaktionen.

Vi har stor erfaring med at strukturere og optimere salgsprocesser, og vi har udarbejdet og forhandlet alle tænkelige former for kontrakter, som er relevante i forbindelse med Transaktionen.

Hertil kommer, at vi fra vores mange købsmandater har bred forståelse for investorenes forventninger til proces, datarum, juridiske memos/du diligence rapporter, samt kontraksgrundlag. Vi kan derfor på et tidligt stadium i processen rådgive om tiltag til at begrænse transaktionsrisikoen og optimere processen i forhold til de juridiske udfordringer.

Vi har bred erfaring i at bistå med opsplitning af enheder i flere særskilte enheder og udarbejde inter-company aftaler, transition service agreements, samt indhente tilladelser og samtykker i den proces.

Accuras kendetegn er transaktionsorienteret, praktisk og løsningsrettet juridisk rådgivning.

Vores brede erfaring og kompetencer, samt dybe forståelse for juraen, og de processer, strukturer og kommercielle forhold, der omgiver juraen i en salgsproces, er medvirkende til at gøre Accura til det foretrukne valg af juridisk rådgiver i forbindelse med salgsprocesser.

Vi har evnen til at gøre det vanskelige enkelt, og vi gør aldrig det enkle vanskeligere, end det er.

Vi arbejder i teams med stor erfaring, hvilket gør det muligt for os at være omkostningseffektive og produktive. Det sikrer, at vi kan rådgive på forkant.

Et andet væsentligt kendetegn ved Accura er evnen til at identificere og løse problemer før de opstår. Det er centralt i Transaktionen, hvor separation af SSI Vaccine og SSI Diagnostica ("carve-out") fordrer bred forståelse og erfaring i salgsprocesser (se nærmere under afsnit 4).

Accura har gennemført adskillige transaktioner med juridiske problemstillinger og udfordringer, som svarer til dem, som kan opstå i forbindelse med Transaktionen.

På de næste sider har vi af pladmæssige hensyn alene fremhævet en række transaktioner inden for følgende kategorier:

- transaktioner inden for medical / life science
- transaktioner, hvor strukturering og opsplitning af aktiver, passiver, medarbejdere og lejekontrakter i forskellige enhedsers samt udarbejdelse og indgåelse af separationsaftaler inden for forskning, IT, leje af ejendomme, utilities samt andre løbende services for den sælgende enhed/koncern udgjorde en væsentlig del af transaktionen (vanskelige separationsforhold), samt
- komplekse transaktioner (herunder transaktioner, hvor vi har repræsenteret statsejede virksomheder, investorer og købere af statsejede virksomheder)

Vi ser det som et væsentlig aktiv for SSI, at Accura har repræsenteret købere/investorer i en række af de største og mest komplekse processer, hvor statslige enheder har været på salgssiden. Accura forstår hvordan købere/investorer tænker, hvilke krav de har til proces- og kontraktsgennemgang, og hvorledes salgsprocessen derfor kan optimeres.

Dette er, kombineret med vores erfaring fra rådgivning af offentlige virksomheder, et af de vigtigste parametre for rådgivningen af SSI og planlægningen af en succesfuld salgsproces.

2 ACCURAS RELEVANTE TRANSAKTIONS- OG BRANCHEREFERENCER

EKSEMPLER PÅ TRANSAKTIONER INDEN FOR MEDICAL / LIFE SCIENCE / HEALTHCARE





ACCURAS RELEVANTE TRANSAKTIONS- OG BRANCHEREFERENCER

**EKSEMPLER PÅ TRANSAKTIONER MED VANSKELIGE SEPARATIONSFORHOLD /
KOMPLEKSE TRANSAKTIONER MED OFFENTLIGE INTERESSE**



3

PRÆSENTATION AF ACCURAS RÅDGIVERTEAM

Henset til kompleksiteten i ft. separationen og udskillelsen af SSI Vaccine og SSI Diagnostica for Statens Serum Institut, og det forhold at der skal gennemføres 2 salgsprocesser, foreslår vi, at der allokeres 2 partnere fra vores M&A-afdeling til at bistå ifm. Transaktionen. M&A-afdelingen vil samarbejde med en række andre afdelinger hos Accura, herunder afdelinger for immaterialret/life science, ansættelsesret, fast ejendom og IT/teknologi. Dette særligt med henblik på bistand til udarbejdelse af separationsaftaler og en eventuel juridisk sælger due diligence.

Nedenfor følger en kort beskrivelse af Accuras forslag til rådgiverteam, samt omtale i ledende legal guides. Teamet har stor erfaring med transaktioner inden for medicinal- og healthcarebranchen, samt salgsprocesser med komplekse separationsforhold. Teamet vil blive suppleret med eksperter inden for fast ejendom, ansættelsesret og IT m.m. i det omfang processen fordrer det.



Thomas Weincke
Partner, Advokat
M&A, Capital Markets,
Private Equity

Thomas Weincke er en af Danmarks mest aktive advokater inden for virksomhedsforretninger. Han rådgiver en bred vifte af danske og internationale virksomheder, såsom private equity-investorer og industrivirksomheder, i forbindelse med virksomhedsforretninger, og desuden rådgiver Thomas internationale producenter inden for life science.

Thomas Weincke receives effusive praise from sources who describe him as sharp, commercial, cool, calm and collected. Another client adds: Working with him was the easiest deal I have ever done.

*Leading Lawyer
M&A - IFLR 1000, 2014*

Exceptionally commercial and solution-oriented - a pleasure to work with.



Henrik Juul Hansen
Partner, Advokat
M&A, Corporate, Private
Equity

Henrik Juul Hansen er partner i Accuras Afdelinger for M&A, Private Equity og Corporate. Han rådgiver en bred vifte af danske og internationale virksomheder, investeringsbanker, private equity-fonde samt finansielle institutioner i forbindelse med alle faser af køb og salg af virksomheder.

A trusted adviser who is incredibly hands-on and very pleasant to work with.

One of the best M&A lawyers in Denmark. He has the skills, he's very experienced, and he knows all the ways that a transaction can develop. On a personal level he's really easy to work with, very flexible and very committed to the individual case.

Clients are impressed by the wonderfully constructive and very commercial Henrik Juul Hansen.



Jeppe Brinck-Jensen
Partner, Advokat
Immaterielret, Life Science

Jeppe Brinck-Jensen er partner i Accuras Afdeling for Immaterielret (IPR). Han yder bl.a. rådgivning inden for patent- og varemærkeret, handelsret og designret. Derudover har han særlig ekspertise vedrørende teknologioverførsel, forhandleraftaler samt forsknings- og udviklingsaftaler. Han har særlig erfaring i at rådgive medicinalindustrien.

Sources point out that he is thorough and very intelligent.

Jeppe Brinck-Jensen is quick-witted and communicative.

Jeppe Brinck-Jensen receives praise for his in-depth knowledge of the life sciences sector. Sources describe him as an open-minded and collaborative lawyer.

Thomas og Henrik har de seneste 5 år rådgivet i mere end 60 virksomhedsforretninger til en offentliggjort samlet Enterprice Value på over DKK 33 mia. De har begge en unik erfaring fra komplicerede salgsprocesser og bred erfaring inden for medical/life science-transaktioner. Jeppe har stor erfaring med løbende erhvervsretlig rådgivning af virksomheder og institutioner inden for medicinalindustrien, healthcare, life science og biotek (se bilag 2).

FORELØBIG REFLEKSION OVER CENTRALE JURIDISKE PROBLEMTILLINGER OG KOMMENTERING AF ORDREGIVERS OPLÆG TIL ARBEJDSOPGAVER

Vi kan i al væsentlighed tiltræde beskrivelsen af de hovedopgaver og juridiske problemstillinger for Transaktionen, som er skitseret i afsnit 2 angående Opgavens Indhold (opfordringen til tilbud).

Nedenfor har vi kommenteret og reflekteret over en række af de beskrevne opgaver, samt indsat yderligere mulige juridiske opgaver.

STRUKTUR OG PROCESOPTIMERING

1) Rådgivning om Transaktionens struktur og separation ("carve-out")

En af de vigtigste opgaver, hvis omfang og kompleksitet ofte undervurderes, er udarbejdelsen af kontraktgrundlaget mellem SSI og SSI Vaccine/SSI Diagnostica.

Accura har via sine mange salgsprocesser unik erfaring med denne initiale del af salgsprocessen (se eksempelvis beskrivelsen af

- udskillelse af aktivgrupper som eventuelt fortsat skal håndteres af SSI (særlige vacciner, salg til læger m.m.)
- adskillelse af IT og eventuelle "shared services agreements"
- samtykke til udskillelse af aktiver/passiver til helejede datterselskaber
- adskillelse af forskningsenheder, herunder separation af immaterielle rettigheder (patenter, kliniske forsøg m.m.)
- særlige forhold omkring forsøgsdyr

Accura har unik erfaring med udarbejdelse af ovennævnte aftaler, der regulerer ovennævnte forhold, fra vores mange salgsprocesser.

I forhold til Transaktionen kan vi, på det begrænsede datagrundlag vi har til rådighed, se behov for juridiske aftaler vedrørende:

- lejeforhold, adgangsforsikring, parkering, sikring, opsplitning af lokaler (herunder sikring af adgang til rette utilities)
- medarbejderforhold, opsplitning, delte services, rettigheder
- adgang til utilities til laboratorier og forsøg



FORELØBIG REFLEKSION OVER CENTRALE JURIDISKE PROBLEMTILLINGER OG KOMMENTERING AF ORDREGIVERS OPLÆG TIL ARBEJDSOPGAVER

2) Due diligence

Vi anbefaler en begrænset og fokuseret juridisk sælger due-diligence på "red-flag"-niveau, som vi definerer sammen med SSI og øvrige rådgivere.

Det er vores erfaring fra tilsvarende processer, at en juridisk gennemgang af, og friske øjne på, væsentlige kontrakter og juridiske forhold medvirker til en mere effektiv salgsproces.

Den juridiske gennemgang giver samtidig mulighed for at identificere og forebygge juridiske problemstillinger på et tidligt stadie og dermed begrænse transaktionsrisikoen. Samtidig sikres at separation af SSI Vaccine og SSI Diagnostica gennemføres på et fuldt oplyst juridisk grundlag og i compliance med eksisterende aftaler og tilladelser.

Begrænset red flag due diligence sikrer samtidig et væsentlig bedre grundlag for udarbejdelse af udkast til separationsaftaler (Transition Service Agreements).

Baseret på vores kendskab til SSI Vaccine og SSI Diagnostica kunne relevante områder for gennemgang være:

- compliance på regulatoriske forhold og tilladelser
- gennemgang af (standard) indkøbs-, leverandør- og kundecontrakter
- vurdering af og anbefalinger til håndtering af change of control-klausuler i eksisterende kontrakter
- markedsførings tilladelser
- dokumentation for Good Manufacturing Practice,

- lægemiddelkontrol, produktfej, tilbagekaldelser, kliniske forsøg/afprøvning m.m.
- immaterielle rettigheder, særligt patenter/varemærker (ejerskab og ejerskifteudfordringer, indsigelser og registrering)
- gennemgang af væsentlige IP-aftaler (R&D-aftaler, licensaftaler, overdragelsesaftaler og medarbejderaftaler)
- ansættelsesret (compliance / kollektive overenskomster / tjenestemandforhold m.m.)
- andre potentielle områder, som ofte giver anledning til problemer (lejeret, finansiering (pantstævninger) og konkurrenceretlige forhold)

Datarum (forberedelse)

- Udarbejdelse af dokumenter vedrørende datarum, herunder indeks over materiale i datarummet samt procedurer for investorenes anvendelse af datarum og spørgsmål
- Assistance vedrørende op sætning og administration af virtuelt datarum
- Assistance vedrørende indhentelse og uploading af materiale i det virtuelle datarum
- Udarbejdelse af juridiske notater, der understøtter dokumentationen i datarum
- For at begrænse frigtivelse af fortrolige informationer, er det vigtigt at SSI, særligt i forhold til industrielle investorer, overvejer opdeling af datarum i flere faser - Accura har bistået sælgere med disse overvejelser i mange salgsprocesser
- Assistance med besvarelse af investorers spørgsmål

Kontrakter (udarbejdelse af udkast)

- Udarbejdelse af koncernterne aftaler
- Udarbejdelse af separationsaftaler (se ovenfor)
- Udarbejdelse af indledende transaktionsdokumenter, herunder hensigtserklæring/term sheet og fortrolighedsaftale
- Udarbejdelse af transaktionsdokumenter, herunder aktieoverdragelsesaftale med bilag, inklusive garantikatalog. Omfang af garantier og maksimum risiko ("cap") skal afklares med SSI og afspejles i udkast til transaktionsdokumenter

Hos Accura lægger vi vægt på, at vores rådgivning er både effektiv og værdiskabende for SSI.

Generelt fastsættes vores honorar på grundlag af medgået tid, og den værdi som vores rådgivning har tilført. Vi anvender også andre prismodeller, herunder blended rate, som efterspørges i dette tilfælde.

Den endelige blended rate afhænger af opgavens kompleksitet og sammensætning af team. Vi forventer, at kompleksiteten medfører behov for høj anciennitet og stor partnerdeltagelse.

I forbindelse med Transaktionen tilbyder vi en blended rate på DKK

Vi forventer nedenslående honorarbudget ved salget af henholdsvis SSI Vaccine og SSI Diagnostica. Honorarbudgettet er eksklusiv eventuel gennemførelse af juridisk sælger due diligence.

Honorarbudget - SSI Vaccine

Honorarbudget - SSI Diagnostica

Omkostningsbevidsthed

Accura sørger for omkostningsbevidst håndtering af Transaktionen.

Dette sker ved at:

- opgave og tidsplan defineres klart i samarbejde med SSI
- alle relevante fakta klarlægges så tidligt som muligt i sagsforløbet
- Accura leverer estimat over det samlede forventede honorar og løbende orienterer SSI om faktisk tidsforbrug i forhold til estimat
- Accura sammensætter teamet til opgaven under hensyntagen til Transaktionens kompleksitet og tidsplan
- Accura sørger for grundig instruktion af medarbejdere, og spørgsmål afklares løbende og uformelt
- sagsbehandlingstiden reduceres ved anvendelse af paradigmer og inspirationsdokumenter
- der er fuld transparens i timeforbrug

BILAG 1

STATISTIK OVER TRANSAKTIONER

Alle brancher

Deal Volume in Denmark Completed Deals 2009 - 2013		
Rank	Danish Law Firm	Transactions
1	ACCURA	146

Kilde: Mergemarket

Deal Value in Denmark January - December 2013		
Rank	Danish Law Firm	Value
1	ACCURA	US 3,692m

Kilde: Mergemarket

Deal Volume in Denmark Announced Deals 2014 (H1)		
Rank	Danish Law Firm	Transactions
2	ACCURA	26

Kilde: Mergemarket

Medical, pharma & life science

Deal Volume in Denmark Announced Deals 2010 - 2014		
Rank	Danish Law Firm	Transactions
1	ACCURA	14
2	-	8
3	-	6
4	-	4
5	-	3

Kilde: Mergemarket

Deal Value in Denmark Announced Deals 2010 - 2014		
Rank	Danish Law Firm	Value
1	ACCURA	EUR 1,748m
2	-	EUR 1,730m
3	-	EUR 169m
4	-	EUR 151m
5	-	EUR 27m

Kilde: Mergemarket

ACCURA Advokatpartnerselskab
 Tuborg Boulevard 1 · 2900 Hellerup · Danmark · CVR-nr. 4303 9018
 Tlf. +45 3915 2800 · Fax +45 3915 2801 · accura.dk

BILAG 2

KORT PRÆSENTATION AF ACCURAS AFDELING FOR IMMATERIALRET (HERUNDER PHARMA OG LIFE SCIENCE)

Accuras Afdeling for Immaterialret, herunder pharma og life science, ledes af advokat og partner Jeppe Brinck Jensen. Afdelingen består af 2 partnere, 5 advokater, 2 advokatfuldmægtige og 1 varemærkekonsulent.

Afdelingen bistår på daglig basis en række førende nationale og internationale pharma og life science virksomheder, såsom

Vores kunder er underlagt omfattende branchespecifikke regler og en administrativ praksis i relation til udførelsen af kliniske studier, produktudvikling, dokumentation og registrering samt mærkning, markedsføring og rapportering.

Afdelingen arbejder med alle former for immaterielle rettigheder og regulatoriske- og kontraktretslige forhold inden for pharma og life science herunder:

- udarbejdelse og forhandling af forsknings- og licensaftaler
- retssager/voldgiftssager inden for patenter, licensrettigheder med mere (eksempelvis (i) krænkelser i relation til SPC og pædiatrisk forlængelse, (ii) fortolkning af licens til dextramerer-relaterede patenter og (iii) ejerskab til opfindelser, herunder mRNA-relaterede opfindelser
- compliance- og regulatoriske forhold herunder bistand med forskellige former for certificatsudstedelser/tilladelser.

Virksomheder inden for life science-segmentet er kendetegnet ved, at de i deres kontrakter må afspejle de særlige immaterialretlige og regulatoriske interesser og forpligtelser, der gælder for dem. Vores specialister har indgående branchekundskab, og på grundlag af deres erfaring med branchespecifikke problemstillinger formår de at manøvrere uden om udfordringerne og skabe værdi og muligheder.

Statens Serum Institut

Tilbud på juridisk bistand
September 2014

Forfælg og personligt

Dok.nr. 124514973

Indholdsfortegnelse

Indledning	2
Leder af Bech-Bruuns rådgiverteam	2
Om Bech-Bruun	2
Bech-Bruuns rådgiverteam	4
Bech-Bruuns umiddelbare refleksioner over centrale juridiske problemstillinger ...	5
Bech-Bruuns kommentarer til SSFs oplæg til arbejdsopgaver	6
Bech-Bruun tilbyder en konkurrencefyldt og forudsigtelig pris	6
For yderligere oplysninger	7

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

Indledning

Bech-Bruun afgiver hermed tilbud på juridisk bistand i henhold til Statens Serum Institut (SSI's) opfordring til tilbud modtaget den 11. september 2014.

Leder af Bech-Bruuns rådgiverteam

For at forenkle kontakten mellem SSI og Bech-Bruun, tilbyder vi et fast rådgiverteam ledet af partner Niels Kørnerup.



Niels Kørnerup
Partner
M&A Corporate

Niels Kørnerup er specialist i virksomhedsoverdragelser og selskabsret og har gennem de seneste 25 år rådgivet klienter i store og komplekse danske og internationale M&A-transaktioner. Niels Kørnerup rådgiver bl.a. om aktivitetsoverdragelser og carve-outs

Niels Kørnerup har bl.a. været ansvarlig for følgende transaktioner:

-
-
-

Om Bech-Bruun

Vi rådgiver inden for alle områder af erhvervsjuraven og har kontorer i København, Aarhus og et repræsentationskontor i Shanghai. Vores klienter omfatter private og offentlige virksomheder, herunder store samt små og mellemstore virksomheder både nationalt og internationalt.

Vores primære arbejdsområde er store M&A-transaktioner, som vi har mange års erfaring med.

Bech-Bruun har derudover særlig indsigt i kinesiske forhold via vores Chinese Desk, der bl.a. består af kinesiske advokater på vores kontor i København samt et repræsentationskontor i Shanghai.

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

Referencer til sammenlignelige transaktioner

Vi rådgiver både store private virksomheder og offentligt ejede virksomheder om køb og salg af virksomheder, herunder inden for life-science og medicinalindustrien. Transaktionerne omfatter ofte overdragelse af aktiviteter eller forudgående udskillelse af aktiviteterne til et selvstændigt selskab (carve-out). Vi vil særligt fremhæve følgende transaktioner:

Sammenlignelige transaktioner med offentlige interessenter

Sammenlignelige transaktioner inden for life-science og medicinalindustrien

Fortroligt og personligt

Dokument 12451497.1

Sammenlignelige transaktioner inden for life-science og medicinalindustrien (fortsat)

Fortroligt og personligt

Dokument 12451497.1

Klientreferencer

Vi repræsenterer store offentlige virksomheder og store virksomheder inden for life-science og medicinalindustrien.

Eksempler på vores offentlige klienter

Vi bistår derudover kommunale fællesskaber med projekter inden for infrastruktur, af-faldshåndtering og energiproduktion samt kommunale forsyningselskaber med bl.a. omstruktureringer og organisering.

Eksempler på vores klienter inden for medicinalindustrien mv.

Vi yder IPR rådgivning til en lang række virksomheder inden for life-science og medicinalindustrien, herunder

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

med bl.a. opgaver inden for selskabsret, fast ejendom og ansættelsesret.

Bech-Bruuns rådgiverteam

Vi har på baggrund af opfordringen til tilbud sammensat et rådgiverteam, der tilbydes til løsning af opgaven. Det består af erfarne kræfter med specialistikompetencer på alle de områder, som transaktionen kræver.

Rådgiverteam

Per Hemmer – Partner i Offentlig Virksomhed - Per Hemmer har stor erfaring med rådgivning af offentlige virksomheder/myndigheder, herunder om den offentlige regulering, som disse typer virksomheder er underlagt i deres organisering, samarbejder, finansiering og sagsbehandling.

Per Hemmer har bl.a. rådgivet:

-
-

Christian Vinding Thomsen – Partner i IP & Technology - Christian Vinding Thomsen er specialiseret i life science og medico, og repræsenterer både danske og udenlandske virksomheder. Christian Vinding Thomsen rådgiver blandt andet om regulatoriske forhold. I de senere år har Christian Vinding Thomsen bistået som teamleder ved en række større transaktioner, herunder børsnoteringer og fusioner, inden for branchen.

Thomas Munk Rasmussen – Partner i IP & Technology - Thomas Munk Rasmussen er specialiseret i persondata, varemærker og design og rådgiver danske og udenlandske virksomheder om markedsføringsret, persondataret og varemærker. Thomas Munk Rasmussen har i en årrække holdt seminarer og undervisningsforløb for virksomheder, organisationer og offentlige myndigheder og undervist som ekstern lektor undervist i it- og persondataret på Københavns Universitet.

Thomas Munk Rasmussen har bl.a. rådgivet:

-

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

Anders Birkelund Nielsen – Partner i EU- & Konkurrenceret - Anders Birkelund Nielsen rådgiver ordregivende myndigheder og forsyningsvirksomheder om udbudspligt, tilrettelæggelse af udbudsstrategi, udarbejdelse af udbudsmateriale og kontrakt samt gennemførelse af udbud.

Arne Riis – Partner i Skat - Arne Riis har en bred erhvervsskatterelig baggrund og repræsenterer både danske og internationale klienter. Arne Riis rådgiver bl.a. om de skattemæssige forhold såvel nationalt som internationalt i forbindelse med virksomhedsoverdragelser og omstrukturering.

Arne Riis har bl.a. rådgivet:

-
-

Mette Klingsten – Partner i Ansættelsesret - Mette Klingsten er specialiseret inden for arbejds- og ansættelsesret og rådgiver primært om virksomhedsoverdragelser og omstruktureringer. Desuden bistår Mette Klingsten virksomheder med at udarbejde og forhandle kollektive overenskomster og med andre overenskomstspørgsmål.

Morten Ulrich – Partner i Ansættelsesret - Morten Ulrich yder rådgivning om såvel offentlig som privat arbejdsret og rådgiver en bred vifte af offentlige og halvoffentlige institutioner samt virksomheder i alle former for ansættelsesretlige spørgsmål. Morten Ulrich har betydelig erfaring også i forhold til afskedigelse af tjenestemand og medarbejdere ansat i tjenestemandslignende stillinger.

Morten Ulrich har bl.a. rådgivet følgende klienter om arbejdsretlige forhold:

-
-
-

Andreas Antonlades – Partner i Fast ejendom & Entreprise - Andreas Antonlades har stor erfaring med rådgivning af danske og udenlandske klienter vedrørende fast ejendom, udbud, erhvervslejekontrakter, køb/salg af ejendomme, samt salg og lease back. Han yder bl.a. bistand til større, internationale klienter vedrørende køb og udvikling af ejendomme og til offentlige virksomheder.

Andreas Antonlades har bl.a. rådgivet:

-

Bech-Brunns umiddelbare refleksioner over centrale juridiske problemstillinger

Klargøring til salg og salgsforberedelse

Den primære juridiske opgave i klargørings- og salgsforberedelsesfasen er at sætte rammerne for en gennemsnitsrig og effektiv proces.

Særlige forhold af betydning for forberedelsen

SSI er som offentlig myndighed underlagt offentlige love, som Forvaltningsloven og Offentlighedsloven. Salgsprocessen skal planlægges under hensyn hertil og de enkelte skridt skal afsætte tid til høring, involvering, godkendelse og indfyldelse fra interessenterne, herunder offentlige institutioner og medarbejdere. Der skal også afsættes tid til, at proces og dokumenter afstemmes i forhold eventuelle problemstillinger omkring udbud og statusstøtte.

Salget af navnlig SSI Vaccine forudsætter indgåelse af serviceydelseskontrakter med SSI. Disse bør udarbejdes tidligt, så vilkårene kan ligge til grund for budene. I modsat fald kan der ikke opnås sammenlignelige bud, da samhandelsvilkårene med SSI vil være variable.

Da SSI Vaccine og SSI Diagnostica i dag er "indlejret" i SSI, forudsætter salgene, at aktiviteterne udskilles fra SSI - enten til et selskab, der siden overdrages til køber (aktieoverdragelse) eller direkte ved et salg af aktiviteterne til køber (aktivtetsoverdragelse). De skridt, der skal tages i forbindelse med udskillelsen må ikke være irreversible, dvs. der skal være mulighed for at rulle ændringerne tilbage, hvis salget mod forventning ikke gennemføres.

Særlige problemstillinger til afklaring i forberedelsesfasen

Ud fra udbudsmaterialet ser vi følgende foreløbige særlige problemstillinger, som bør afklares i forberedelsesfasen:

- Overenskomstforhold i SSI Vaccine og SSI Diagnostica, herunder købers mulighed for at franske sig disse efter gældende regler
- Eventuelle tjenestemænd og/eller tjenestemandslignende ansatte i SSI Vaccine og SSI Diagnostica, som skal overdrages (udlånes) i forbindelse med salgene, herunder mulige modeller herfor og eventuelle særlige problemstillinger i forhold til pensioner og overdragelse heraf til en privat køber

- Identifikation af aftaler og relationer, som er nødvendige at opsplitte / formalisere / overdrage for at kunne fortsætte SSI Vaccines og SSI Diagnosticas virksomhed hos køber, herunder retlige muligheder og procedurer herfor
- *Change of control* problemstillinger i eksisterende aftaler gældende for SSI Vaccine og SSI Diagnostica i forbindelse med ejerskiftet fra statsvirksomhed til privat regi
- Muligheden for at overdrage eventuelle offentlige kontrakter mellem SSI Vaccine og SSI Diagnostica om levering af varer eller ydelser til myndigheder eller offentlige virksomheder, herunder SSI selv, og for at konsolidere og udbygge bestående samarbejdsforhold ved indgåelse af supplerende kontrakter uden forudgående udbud for derved at underbygge eller øge værdien af SSI Vaccine og SSI Diagnostica for køber som *stand-alone* virksomhed
- SSI Vaccines og SSI Diagnosticas skatte- og momsretlige forhold og konsekvenser heraf på virksomhederne i købers / privatretlig regi
- Persondataretlige eller tredjeparts begrænsninger af betydning for videreregivelse af information i datarummet og overdragelse af (personhenførbare) data til køber som led i overdragelsen af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

Kontakt og markedsføring

Den primære juridiske opgave i kontakt- og markedsføringsfasen er at indarbejde konklusionerne fra klargøringsfasen i datarummet og transaktionsdokumentationen.

Strukturpapir

Det må forventes, at køberne anser transaktionen som relativt kompleks og uigennemsigtig. Jo mere kompleks og uigennemsigtig transaktionen forekommer for køberne, jo større risiko er der for, at køberfeltet indskrænkes, prissætningen bliver forker (for lav), tilbudene afgives med mange forbehold og forudsætninger, salgsprocessen forsinkes og kontrakterne afvikles på irrelvante og teoretiske problemer. Vi anbefaler, at der udarbejdes et strukturpapir til køberne som supplement til informationsmemorandum, der bl.a. behandler følgende problemstillinger for at "afmontere" kompleksiteten:

- Hvilke aktiver og passiver samt medarbejdere/medarbejderkategori, der skal overdrages til køber for at videreføre SSI Diagnostica og SSI Vaccine
- Hvorledes udskillelsen af SSI Diagnostica og SSI Vaccine fra SSI i praksis vil finde sted og tidsplanen herfor, herunder om udskillelsen finder sted forud for eller samtidigt med overdragelsen til køber
- Hvilke separationsaftaler/serviceydelsesaftaler SSI Diagnostica og SSI Vaccine vil være afhængige af efter gennemførelsen af overdragelsen og vilkårene herfor
- Hvilke offentlige eller private godkendelser, tilladelser m.m. der skal overdrages eller ny-udstedes til køber i forbindelse med købet, og
- Hvilken skattemæssig og momsretlig position, køber overordnet set vil eller kan opnå, herunder hvilken information SSI kan tilvejebringe for købers beslutninger

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

Datarum – indholdsmæssige overvejelser og struktur

Ved etableringen af datarummet skal der foretages en konkurrenceretlig og "kommerciel" vurdering af om oplysningerne skal opdeles i et datarum 1 og 2 og om særligt følsomt materiale først gøres tilgængeligt senere i processen og / eller kun for udvalgte personer, herunder rådgivere.

Vi anbefaler, at der udarbejdes notater / beskrivelser / bekræftelser om væsentlige forhold, som lægges i datarummet for at guide købernes forståelse og foregribe deres spørgsmål og derved sikre gennemsigtighed og ligebehandling. Datarumsmateriale skal struktureres overskueligt i overensstemmelse med gængse principper. Af disse grunde anbefaler vi, at der laves juridisk "kvalitetscheck" af datarummet.

Transaktionsaftale – risikoprofil

I forbindelse med udarbejdelsen af salgskontrakt bør SSI afklare hvilken risikoprofil man som sælger af SSI Diagnostica og SSI Vaccine vil påtage sig, herunder hæfte for krav for tiden under SSI's ejerskab eller om køber må overtage ansvaret for historiske risici, ansvar, m.m. Købers risikoprofil påvirker naturligvis købesummen og konkrete risici, som SSI ikke vil afdække, vil indgå i købesumberegningen og i værste fald blive indregnet med en multi-
pel.

Due diligence og kontraktforhandlinger

Den primære juridiske opgave i due diligence og forhandlingsfasen er at skabe grundlag for en effektiv proces frem mod indgåelse af kontrakten og gennemførelsen heraf.

Håndtering af spørgsmål fra due diligence

Der skal laves procedurer, som beskriver arbejdsgangen hele vejen fra modtagelse over udarbejde, godkendelse og frigivelse af svar, herunder udpeges personer til besvarelse af forskellige kategorier af spørgsmål. Beskrivelsen skal indeholde realistiske tidsfrister for de enkelte skridt i arbejdsgangen.

Forhandlingsprocessen – mandat og hovedpunkter

Der bør laves et klart forhandlingsmandat og sættes et forhandlingsteam, som kan agere konstruktivt inden for mandatet og er bevidst om de forhandlingsmål, der kræver "eskalering" til overordnet niveau.

Forhandlinger kan ofte effektiviseres, hvis sælger formulerer de hovedpunkter og vilkår, som er særligt væsentlige. Disse punkter bruges til at give køberne en pejling på, hvilke forhold og vilkår i transaktionen, der er SSIs "mærkesager" og "thjertblod".

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451497.1

Bech-Bruuns kommentarer til SSI's oplæg til arbejdsopgaver

SSI's oplæg til arbejdsopgaver er efter vores opfattelse dækkende. Det skal dog for en god ordens skyld bemærkes, at alle arbejdsopgaverne indeholder flere underopgaver, der også skal løses, for at de overordnede mål kan nås.

Væsentlige tilføjsopgaver af juridisk karakter

Sagens kompleksitet og potentielle juridiske udfordringer gør, at der løbende kan opstå behov for juridiske undersøgelser, der skal udmanes i eksempelvis notater, herunder om de problemstillinger, som nævnt ovenfor under klargøring til salg og salgsforberedelsesfasen.

Af hensyn til transparensen i processen skal grundlaget for alle beslutninger og valg være solidt og gennemarbejdet.

Vi vil i den sammenhæng påpege, at det ovenfor omtalte strukturmateriale har stor vigtighed som styrende for salgsforberedelsen, og at udarbejdelsen heraf principielt ligger ud over opgavebeskrivelsen.

Bech-Bruun tilbyder en konkurrencedygtig og forudsigelig pris**Afregning**

Vi lægger vægt på, at levere rådgivning til konkurrencedygtige priser. Der er i anfordringen til tilbud bedt om en blended rate. Vi tilbyder derfor en *blended rate* på

Da det vil være vores første sag for SSI, tilbyder vi dog her en særlig "første-sags rabat", samt volumenrabat for den del af det samlede salar for sagen der overstiger således at prisstrukturen ser således ud:

SÆDVANLIG RATE	BLENDED RATE	BLENDED RATE EFTER "FØRSTE-SAGS" RABAT	BLENDED RATE	BLENDED RATE EFTER VOLUMENRABAT

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451/997.1

Opgaverne bemandes ud fra relevante kompetencer, herunder specialtildeling og partnerhåndtering som påkrævet efter opgavens karakter. Pga. sagens forventede kompleksitet forventer vi, at størstedelen af opgaverne skal løses af specialister og erfarne advokater. Den tilbudte *blended rate* er derfor særdeles konkurrencedygtig.

Volumenrabatten gælder ikke for udlæg afholdt i forbindelse med bistanden. Beløbet fratrækkes den løbende fakturering.

Forventet honorarbudget/estimat

Baseret på vores erfaring fra lignende processer (men dog med forbehold for de særlige tiltag, vi foreslår ovenfor), forventer vi, at vores bistand vil have følgende omfang, eksklusiv udarbejdelse af juridisk vendor due diligence report:

OPGAVE	PRIS
Manglering til salg og salgsforberedelse	
Kontakt og markedsføring	
Due diligence og kontraktforhandling	
I ALT	

* Blended rate.

Afrapportering

Vi vil tilbyde at afrapportere angående status, fremgang og tidsforbrug på regulær basis, eksempelvis hver fredag eller sidste dag i måneden. Afrapporteringen vil angive hvilke opgaver vi har løst i løbet af ugen, anslået tidsforbrug per opgave samt bemanding, som led i blive fremhævet, hvis der er opgaver der grundet sin art eller omfang forventes at medføre, at det forventede honorarbudget/estimat ikke kan overholdes. Ligeledes vil afrapporteringen løbende tage stilling til, om budgettet må forventes at blive overskredet væsentligt.

Andet

I overensstemmelse med vores forretningsbestemmelser gør vi opmærksom på, at ansvar for såvel Bech-Bruun som dets partnere og medarbejdere begrænset til et beløb på maksimalt pr. opgave, dog således at de samlede ersatningsbeløb, som én klient er berettiget til at modtage, ikke kan overstige for så vidt angår samtlige krav, som klienten rejser i et kalenderår.

Fortroligt og personligt

Dok.nr. 12451/997.1

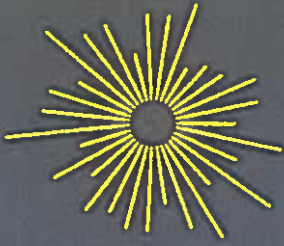
For yderligere oplysninger

Vi står naturligvis til rådighed for yderligere oplysninger om Bech-Bruun og vores ydelser. Vi henviser desuden til vores hjemmeside www.bechbruun.com. Vi håber på at komme i betragtning og få mulighed for at uddybe vores kompetencer og præsentere vores team. Vi beder jer bekræfte modtagelsen og ser frem til at høre fra jer.

København, den 25. september 2014

Bech-Bruun

Niels Kornerup
(dette brev kræver ikke underskrift)

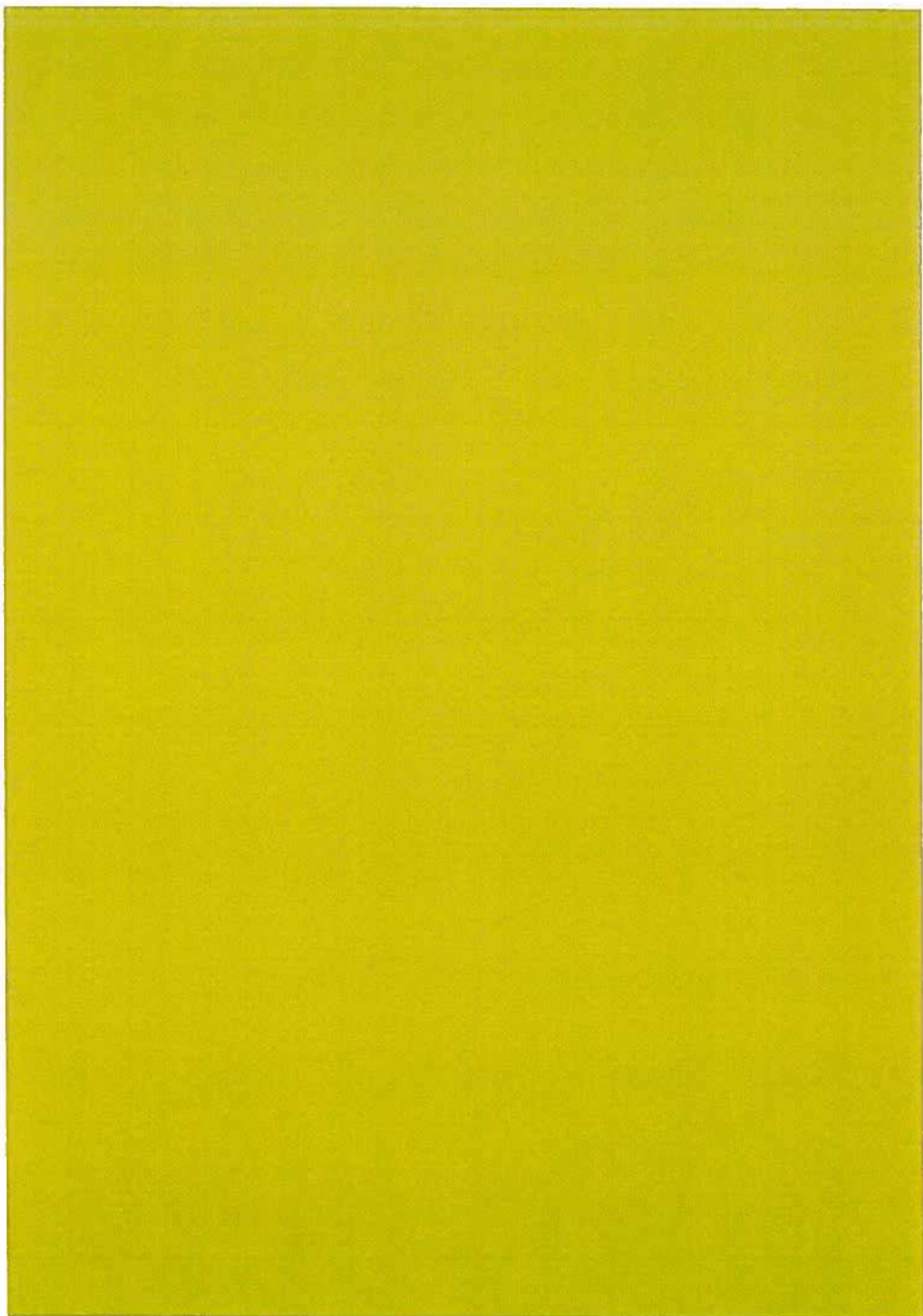


25. september 2014

Statens Serum Institut

Juridisk bistand

Gorrissen Federspiel





Statens Serum Institut
Att: Ole Jensen, afdelingschef for
Direktionssekretariatet og
Mie Lund Buhl, virksomhedsjurist
Ørestads Boulevard 5
2300 København S

København, den 25. september 2014

Juridisk bistand | Salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica

Tak for invitationen til at deltage i udbuddet vedrørende juridisk bistand i forbindelse med salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica. Vi vil med engagement bistå Statens Serum Institut med denne opgave.

Vi har unik viden inden for de juridiske områder, der er særligt relevante for Statens Serum Institut i forbindelse med salget. Vi har således særlig ekspertise inden for omdannelse af statslige aktiviteter til private og konkurrenceudsatte virksomheder.

Med 215 jurister og partnere på alle relevante specialeområder besidder vi kritisk masse til at rådgive Statens Serum Institut om begge salgsprocesser og afledte opgaver i forbindelse med separationen, herunder eksempelvis regulatoriske spørgsmål, ansættelsesret, immaterialret og fast ejendom.

Vi har omfattende erfaring som rådgiver for internationale koncerner og kapitalfonde, og størstedelen af vores jurister har international erfaring fra uddannelses- og arbejdsophold i udlandet. Vi har derfor et stort kendskab til forhold, som køberfeltet må forventes at lægge vægt på i forbindelse med salget.

Internationale ratingbureauer som Chambers, Legal 500 og IFLR1000 karakteriserer Gorrissen Federspiel som førende på det danske marked. Ifølge opgørelser fra Mergermarket er vi det advokatfirma, der i 2014 har den største transaktionsvolumen på det danske marked.

H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V

T +45 33 41 41 41
F +45 33 41 41 33

www.gorrissenfederspiel.com

CVR Nr.: 12 95 93 46



Side 2

Gennem flere transaktionsprocesser har vi opbygget et solidt samarbejde med EY samt medarbejdere fra det tidligere KPMG (nu EY). Vi ved derfor af erfaring, at vi kan samarbejde effektivt med den af Statens Serum Institut valgte finansielle rådgiver.

Som fast rådgiver for blandt andet

Det vedlagte tilbudsmateriale er alene bestemt for Statens Serum Institut og gældende i seks måneder fra tilbudsfristens udløb. Indholdet er fortroligt og må ikke videregives eller kommunikeres til andre.

Med venlig hilsen

Camilla C. Collet
Partner

Peter Appel
Managing Partner

Tilbuddets indhold

	Side
1. Kort om Gorrissen Federspiel.....	1
2. Rådgiverteam.....	2
3. Samarbejde.....	3
4. Referencer.....	4
5. Centrale juridiske problemstillinger.....	6
6. Timepriser og honorarestimat.....	9

Bilag 1: CV'er på jurister i Gorrissen Federspiel's SSI-team

Bilag 2: Bemærkninger til samarbejdsaftalen

1. Kort om Gorrissen Federspiel

Gorrissen Federspiel rådgiver inden for alle aspekter af kompleks erhvervsjura. Vi er 400 medarbejdere, hvoraf 215 er jurister. Med specialister inden for 10 forskellige juridiske forretningsområder og 12 branchegrupper kan vi tilbyde full service rådgivning til Statens Serum Institut (SSI) i forbindelse med det påtænkte salg af SSI Vaccine og SSI Diagnostica og derved også bistå med rådgivning inden for afledte opgaver, herunder eksempelvis regulatoriske spørgsmål, forhold vedrørende ansættelsesret, immaterialretlige forhold og fast ejendom.

Vores Corporate/M&A afdeling bestående af mere end 70 jurister håndterer køb og salg af virksomheder, herunder planlægning, fastlæggelse af transaktionsstruktur, due diligence, udarbejdelse af dokumenter, forhandlinger og gennemførelse af transaktioner samt bistand i forbindelse med separationsprocesser og indgåelse af kontrakter. Corporate/M&A afdelingen arbejder tæt sammen med vores specialegrupper for blandt andet arbejds- og ansættelsesret, fast ejendom, IP & Technology mv. i det omfang, det er relevant for transaktionen. Vi rådgiver ofte i M&A transaktioner med et internationalt element og repræsenterer jævnligt udenlandske købere, såsom internationale koncerner og kapitalfonde.


På tværs af vores 10 specialegrupper har vi etableret 12 branchegrupper. De enkelte branchegrupper er sammensat af jurister med spidskompetence inden for det pågældende felt. Vores Life Sciences branchegruppe består af mere end 20 jurister, som alle har M&A transaktionserfaring.

Størstedelen af vores jurister har erfaring fra arbejds- og studieophold i udlandet, og en række jurister har tillige opnået en udenlandsk advokatbestalling.

Ratings

I 2014 blev vi kåret som Law Firm of the Year af Chambers Europe. Inden for Corporate/M&A er vi rangeret som et førende advokatfirma (Tier 1 firm) af Chambers Europe, Chambers Global, Legal 500 og IFLR1000.

Ifølge Mergermarket er vi det advokatfirma, der i 2014 har den største transaktionsvolumen på det danske marked.

		mergermarket House League Table Report		
Rank	House	Value (EUR M)	Number of Deals	
1	Gorrissen Federspiel	6001	24	
2	Bech-Bruun	5810	33	
3	Bruun & Højle	3786	14	
4	Linklaters	3009	5	
5	Accura	2043	21	

Kilde: Mergermarket, 12. september 2014

2. Rådgiverteam

Vi foreslår, at følgende partnere tilknyttes Gorrissen Federspiel's SSI-team.

Camilla C. Collet
Corporate M&A | Life Sciences
ccc@gorrissenfederspiel.com
M 24 28 68 09



Niels Bang
Corporate M&A | Life Sciences
nba@gorrissenfederspiel.com
M 24 28 68 38



Jacob Ørndrup
IP & Technology | Life Sciences
jo@gorrissenfederspiel.com
M 24 28 68 36



Jacob Sand
Ansættelsesret
jas@gorrissenfederspiel.com
M 24 28 69 09



Peter Appel
Managing Partner
pa@gorrissenfederspiel.com
M 40 59 45 85



Camilla C. Collet og **Niels Bang** har begge igennem mere end 17 år rådgivet om alle typer af M&A transaktioner fra de største og mest komplekse transaktioner til mindre opkøb. De har begge betydelig international erfaring og har gennemført køb og salg af en række life sciences virksomheder inden for blandt andet farma, medico og bioteknologi.

Derudover yder de begge løbende rådgivning til virksomheder inden for life sciences-sektoren og har erfaring med at rådgive i separationsprocesser, herunder inden for life sciences-sektoren.

Jacob Ørndrup har langvarig og omfattende erfaring med rådgivning til danske og internationale virksomheder inden for life sciences-sektoren (farma, medico, bioteknologi, fødevarer og kemiske produkter). Arbejdet omfatter rådgivning om forhold af særlig relevans for life sciences-sektoren, eksempelvis regulatoriske forhold og immaterialret.

Jacob Sand har omfattende erfaring med offentlig arbejdsret, herunder i forbindelse med tvistløsning for EU-Domstolen og Højesteret, både i forhold til tjenestemænd og overenskomstansatte – en erfaring der ligeledes omfatter indgående kendskab til håndtering af medarbejdere i offentlige institutioner. Han har i en række situationer bistået ved virksomhedsoverdragelser og dialogen med de relevante lønmodtagerorganisationer, hvor overdragelserne har omfattet både udlån af tjenestemænd samt overdragelse af tjenestemandslignende ansatte samt overenskomstansatte fra offentlige instanser.

Peter Appel har været juridisk rådgiver i forbindelse med,

Gorrissen Federspiels SSI-team

Udover de ovenfor nævnte partnere vil vi tilknytte et team af jurister, som har international erfaring i form af uddannelses- og arbejdsophold samt erfaring med rådgivning af life sciences virksomheder.

Se bilag 1 for en oversigt over Gorrissen Federspiels SSI-team samt deres respektive CV'er. Afhængig af de opgaver, som salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica kan medføre, vil yderligere specialister blive inddraget i arbejdet.

3. Samarbejde

For at sikre den mest effektive proces med maksimal vidensdeling foreslår vi at anvende det samme team af jurister for overdragelsen af SSI Diagnostica samt overdragelsen af SSI Vaccine. Camilla C. Collet vil fungere som primær kontaktperson og koordinere opgaverne med rådgiverteamets øvrige medlemmer.

I komplekse transaktioner har vi god erfaring med at afholde løbende projektmøder med deltagelse af sælgers ledelse og interne jurister samt eksterne rådgivere, herunder den finansielle rådgiver. Dette sikrer optimal koordinering mellem de forskellige workstreams, og at relevante problemstillinger identificeres og drøftes på tværs af de forskellige rådgiver teams. Vi arbejder i øvrigt efter følgende principper:

Tilgængelighed 24/7

Vores tilgængelighedspolitik er enkel: Vi vil være tilgængelige, når vores klienter har brug for rådgivning. Det betyder i praksis, at vi stiller op når og hvor SSI ønsker dette, således at SSI altid kan få fat på kontaktpersonerne. Vi har stor forståelse for vores klienters behov for at kunne komme i kontakt med os, når det passer dem bedst.

Samarbejdsprincipper med fokus på kvalitet

Vores samarbejde med SSI vil blandt andet bygge på følgende tre principper, der alle er med til at sikre og udvikle et optimalt samarbejde med fokus på kvalitet.

Altid fire øjne

Den enkelte sagsbehandler afrapporterer eller sparrer til enhver tid med enten den sagsansvarlige partner eller en erfaren advokat således, at ethvert råd og ethvert produkt af betydning som minimum har været drøftet af mindst to advokater.

Altid partner-involvering

Den sagsansvarlige partner vil altid være involveret i de enkelte elementer af transaktionen. Fokus i forbindelse med kvalitetssikring er hele tiden for den sagsansvarlige partner at sikre, at klienten modtager den rette rådgivning på den mest omkostningseffektive måde.

Altid rette hylde

Vores forretningsmodel er et fuldt integreret interessentskab med lighedeling uden bonusmodeller for partnerne. Derfor fordeles sagerne mellem de enkelte specialister alene under hensyntagen til den rette bemanding med de korrekte kompetencer til den enkelte sag.

Life Sciences klienter | Løbende Rådgivning

Staten og Selvstændige Offentlige Virksomheder

5. Centrale juridiske problemstillinger

Nedenstående er en foreløbig oversigt over relevante juridiske forhold, vi har identificeret på baggrund af den information om SSI Vaccine og SSI Diagnostica, som vi for nærværende har adgang til.¹ Listen skal derfor revideres og udbygges, når yderligere information gøres tilgængelig. Vi har inddelt vores kommentarer til de centrale juridiske problemstillinger i tre faser.

1. Klargørelse til salg og salgsforberedelse

Transaktionsstruktur

- For at synliggøre værdierne, simplificere overdragelsen samt minimere de praktiske udfordringer og risici for de mulige købere bør det overvejes inden salget at udskille SSI Vaccine, henholdsvis SSI Diagnostica, til statslige aktieselskaber eller selvstændige offentlige virksomheder, således at der sker universalsuccession. Dette skete f.eks. i forbindelse med Dette vil kræve justering af den fremlagte tidsplan for transaktionerne, blandt andet af hensyn til Folketingets vedtagelse samt udarbejdelse af åbningsbalancer. Inden der træffes beslutning om en udskillelse, bør en række forhold undersøges, blandt andet vedrørende tjenestemænd samt betydningen for SSI's udenlandske registreringer, f.eks. hos FDA.
- Såfremt det viser sig ikke at være muligt eller ønskeligt at udskille SSI Vaccine, henholdsvis SSI Diagnostica, til statslige aktieselskaber eller selvstændige offentlige virksomheder, kan salget gennemføres som et salg af aktiver direkte fra SSI til en eller flere købere. Et salg af aktiver kræver omhyggelig identifikation af de aktiver og passiver, som overdrages til køber. Et aktiv-salg kræver derudover som udgangspunkt samtykke fra SSI's kontraktsparter til overgang af kontrakterne til køber. Dette er erfaringsmæssigt tidskrævende og en omfattende praktisk opgave. Af hensyn til fortroligheden kan samtykke normalt først indhentes efter underskrift af overdragelsesaftalen mellem SSI og køber, og køber vil af denne årsag ofte kræve, at aftalen er betinget af, at de væsentlige kontraktsparter samtykker til overgang af kontrakter. Dette vil i givet fald mindske transaktionssikkerheden for SSI.
- Det bør undersøges, om det er muligt at indgå (midlertidige) leveringsaftaler mellem SSI og køber, navnlig vedrørende levering af vacciner.
- Køber vil antagelig efter købet have behov for visse ydelser fra SSI, eventuelt begrænset til en overgangsperiode. Det kan dreje sig om IT-ydelser, administrative ydelser, bistand i forbindelse med produktionsapparatet, adgang til APBA-database m.v. I den forbindelse skal blandt andet software licenser, persondatalovgivning, licenser til SSI's immaterielle rettigheder m.v. vurderes. Det nøjagtige behov for fremtidige ydelser fra SSI kan først identificeres, når den endelige køber kendes. Der bør indgås en aftale mellem SSI og køber vedrørende denne bistand (transitional services agreement).

Separation

- Det bør identificeres nøjagtigt hvilke aktiver og passiver, som skal sælges samt hvilke medarbejdere, produkter, godkendelser, registreringer, immaterielle rettigheder (patenter og varemærker) og relevante erhvervshemmeligheder, som skal overdrages. Derudover bør det overvejes, hvad en køber efter overtagelsen vil mangle, for at de to virksomheder i givet fald kan videreføres på "stand-alone" basis.

¹ Vi forstår det således, at salget af SSI Diagnostica omfatter salg af ejendommen i Allerød, inklusiv salg af husdyrhold/forsøgsdyrsproduktion. Endvidere har vi forstået, at salget af SSI Vaccine ikke omfatter forskning og udvikling i væsentligt omfang, og at ingen kliniske forsøg overdrages. Endelig antager vi, at datterselskabet Culture Screening ApS ikke omfattes af salget.

- Der skal ske identifikation de kontrakter, som skal overgå til køberne, og mulighederne for overdragelse skal undersøges, herunder (1) relevante kontrakter med underleverandører og fremstillere, hvortil der leveres f.eks. koncentrat med henblik på videre fremstilling, og (2) relevante kontrakter med distributører og samarbejdspartnere.
- Der bør foretages en vurdering af muligheden for fremleje/afståelse af lejemål (Hillerød) og af eventuelle problemstillinger vedrørende udleje af bygninger (Amager Boulevard/Artillerivej) samt overdragelse af ejedomme, herunder vedrørende landbrugspligten (Allerød). Såfremt SSI og køber efter salget af SSI Vaccine skal dele visse bygninger, produktionsudstyr m.v., bør der indgås fortrolighedsaftaler med køber vedrørende bl.a. beskyttelse af erhvervshemmeligheder.
- Der skal ske afklaring af en række praktiske og juridiske forhold, for eksempel vedrørende muligheden for overdragelse af persondata til køber.

Medarbejderforhold

- Afklaring af bl.a. (1) ansættelses- og pensionsforholdene for tjenestemænd, herunder eventuel udlånsaftale, (2) kollektive aftaler, overenskomster, særlige aftaler vedrørende tjenestemænd mv. samt (3) behov for aftaler med tredjemand vedrørende medarbejdere, herunder vedrørende pension, forsikring m.v. med henblik på at sikre, at disse kan fortsætte på uændrede vilkår i de nye enheder.
- Fastholdelse af nøglemedarbejdere, indtil salget gennemføres, bør overvejes, herunder eventuelt indgåelse af kollektive aftaler med medarbejderne med henblik på at skabe stabilitet samt undgå udløsning af rådighedsløn.

Offentlige godkendelser | SSI Vaccine

- Den nøjagtige proces vedrørende overførsel af de enkelte vaccineprodukter, herunder relevante markedsføringstilladelser, med tilhørende dokumentation skal klarlægges. Indhentelse af tilladelse efter lægemiddelovens § 39 og overførsel af/indhentelse af GMP-certifikat fra Sundhedsstyrelsen (og evt. tilsvarende attestationer fra andre relevante myndigheder, særligt FDA) skal forberedes.
- Overvejelse af situationen efter et salg i forhold til sundhedslovens § 43/Bekendtgørelse 228/2014 om gratis vaccination mod visse smitsomme sygdomme m.v.
- Opdeling af SSI's eksisterende godkendelser og tilladelser, f.eks. spildevand (evt. separering af kloakker om muligt) samt tilladelser vedrørende særlige vacciner, såsom poliovaccine og kighostevaccine, bør overvejes. Såfremt fysisk separation ikke er mulig, bør SSI og køber overveje at indgå aftale om den fremtidige deling af ansvar.

Offentlige godkendelser | SSI Diagnostica

- Overførsel af diagnostiske produkter, herunder overensstemmelseserklæringer, teknisk dokumentation, udenlandske tilladelser (eksempelvis 510(k)-tilladelser og PMAs fra FDA) skal forberedes. Køber vil om nødvendigt skulle indhente eksportcertifikater samt registreres hos Sundhedsstyrelsen i henhold til bekendtgørelse om medicinsk udstyr til in vitro-diagnostik (og hos andre relevante myndigheder, jf. f.eks. FDAs Establishment Registration af SSI).

2. Kontakt og markedsføring

- Der bør udvises forsigtighed ved henvendelse til mulige købere, som er nuværende eller potentielle konkurrenter til SSI, navnlig i forbindelse med udveksling af fortrolige oplysninger og forretningshemmeligheder, og processen bør tilrettelægges under hensyntagen hertil.
- I forbindelse med udvælgelse af de mulige købere, som inviteres til at afgive bindende bud, bør der foretages en indledende konkurrenceretlig vurdering (fusionskontrol), således at problematiske købere kan frasorteres tidligt i processen.
- Processerne bør tilrettelægges under fornøden hensyntagen til forvaltningsloven og offentlighedsloven.
- Ved et aktiv-salg vil medarbejderne tilknyttet SSI Vaccine, henholdsvis SSI Diagnostica, automatisk overgå til køber i medfør af virksomhedsoverdragelsesloven. Af hensyn til købernes værdiansættelse bør det i salgsmaterialet forklares, hvorfor antallet af medarbejdere er ændret fra de oprindelige 490 medarbejdere (jfr. pressemeddelelsen fra marts 2014) til de nuværende ca. 600 medarbejdere.
- Hvis der skal stilles særlige krav til køberne, f.eks. sociale minimumskrav, bør disse kommunikeres tidligt, således at køberne kan inddrage disse krav i forbindelse med værdiansættelsen.

3. Due diligence og kontraktforhandlinger

- Udarbejdelse af en vendor due diligence rapport er navnlig relevant, hvis kapitalfonde forventes at være blandt de mulige købere. En vendor due diligence har dog under alle omstændigheder den fordel, at den skaber informationsparitet mellem sælger og køberne.
- Såfremt SSI's konkurrenter deltager i salgsprocessen, bør det overvejes at opdele due diligence i to faser, således at det kun er enkelte potentielle købere, som i sidste fase gives adgang til SSI's væsentlige forretningshemmeligheder. Denne proces kan evt. ske som "Clean Room", hvortil kun rådgiverne har adgang i første omgang.
- Den nye internationale trend er, at kontraktforhandlinger starter inden færdiggørelsen af due diligence. Salgskontrakten forhandles således i vidt omfang inden køber afgiver bindende bud, hvorved sælger ved vurderingen af de bindende bud har de bedste muligheder for at vurdere pris og juridiske vilkår for salget under ét.
- Vi går ud fra, at SSI i salgsaftalerne ønsker at afgive et minimum af garantier til køberne vedrørende aktiverne. I givet fald foreslår vi, at dette kommunikeres til de mulige købere tidligt i processen, således at køberne kan indrette deres due diligence proces derefter. Det må forventes, at købernes due diligence gennemgang i så fald bliver mere grundig og dybdegående, hvilket kan få tidsmæssig betydning for processen.
- I forbindelse med indgåelsen af aftalen skal konsultationsforpligtelser vedrørende medarbejderne overvejes, herunder i medfør af overenskomster, virksomhedsoverdragelsesloven og/eller lov om information og høring.

Oplæg til arbejdsopgaver

Ordregivers oplæg til arbejdsopgaver bør justeres afhængig af vurderingen af de ovenfor angivne centrale juridiske problemstillinger. Bortset fra punkterne ovenfor har vi ikke på baggrund af den for os tilgængelige information identificeret væsentlige yderligere tillægsopgaver.

6. Timepriser og honorarestimat

Vores priser afspejler det forhold, at de mest komplekse sager skal håndteres af det stærkeste hold. I hovedparten af opgaverne forbundet med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica forventer vi en betydelig partner-involvering, hvilket er afspejlet i forslaget nedenfor.

100 % kvalitet til konkurrencedygtige priser

Vi tilbyder SSI en blended rate, hvor al medgået tid på opgaver i forbindelse med salget af SSI Vaccine og SSI Diagnostica faktureres til følgende faste timepriser uanset hvilken juridisk medarbejder, som udfører bistanden.

Blended rate (eks. moms)

1. Fast timepris i relation til arbejdet forbundet med selve transaktionerne (se fase 1-3 nedenfor under Honorarestimat)

2. Fast timepris for bistand ydet i forbindelse med transaktionsstruktur og separation

Ad 1.: Til den angivne timepris er der tilknyttet en succes-fee på yderligere såfremt den pågældende transaktion gennemføres.

Honorarestimat

Nedenfor er vores estimerede honorar for bistand i forbindelse med de opgaver, som fremgår af Opfordring til tilbud, pkt. 2 (Opgavens indhold).

Salg af SSI Diagnostica | Estimat (DKK, eks. moms)

Fase 1 – Klargøring til salg og salgsforberedelse (excl. transaktionsstruktur og separation, se nedenfor)

Fase 2 – Kontakt og markedsføring

Fase 3 – Due diligence og kontraktforhandling

Samlet estimat

Salg af SSI Vaccine | Estimat (DKK, eks. moms)

Fase 1 - Klargøring til salg og salgsforberedelse (excl. transaktionsstruktur og separation, se nedenfor)

Fase 2 – Kontakt og markedsføring

Fase 3 – Due diligence og kontraktforhandling

Samlet estimat

Bistand i forbindelse med separation m.v. | Estimat (DKK, eks. moms)

Bistand vedrørende valg og implementering af transaktionsstruktur, udarbejdelse af separationsplaner samt bistand i forbindelse med gennemførelse af separationen

Samlet estimat

De ovenfor angivne estimater er inklusiv succes-fee og tager udgangspunkt i opgaverne og forholdene beskrevet i udbudsmaterialet, herunder tidsplanen og den finansielle rådgivers opgaver. Det er desuden forudsat, at salgsprocesserne forløber som sædvanlige effektivt tilrettelagte salgsprocesser. Estimaterne inkluderer ikke udarbejdelsen af vendor due diligence rapporter. På baggrund af den begrænsede information, som for nærværende er tilgængelig, vil det være nødvendigt at vurdere og

eventuelt revidere estimerne, når yderligere information gøres tilgængelig. Endvidere er estimerne baseret på følgende forudsætninger:

- Det ønskede juridiske review af informationsgrundlaget i SSI Vaccine og SSI Diagnostica vil alene bestå i en overordnet gennemgang med henblik på at identificere behov for væsentlig supplerende information i datarummet.
- Antallet af bydere vil være begrænset til 3-4 for hver salgsproces, og kun enkelte bydere inviteres efter afgivelsen af de indikative bud til at afgive bindende bud. Der vil ikke være forhandling af betydning vedrørende fortrolighedsaftalerne med de enkelte bydere.
- Overdragelsesaftalerne udarbejdes efter dansk standard bortset fra, at garantikataloget vil være meget begrænset.
- Antallet af møder og længerevarende telefonkonferencer vil være begrænset til 10-12 i alt.

Rapportering

Vores løbende rapportering kan i vidt omfang tilpasses SSI's præferencer, og vi har lang erfaring med afregning og afrapportering i forhold til klienternes individuelle ønsker. Såfremt SSI har behov for det, kan vi levere periodiske opgørelser (f.eks. på ugebasis) af timeforbruget på de enkelte faser af hver transaktion, således at tidsanvendelsen i forhold til estimat kan måles, og der sikres maksimal gennemsigtighed i forhold til afregningen.

Bilag 1

CV'er på jurister i Gorrissen Federspiel's SSI-team



Curriculum Vitae



Camilla C. Collet, Partner

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E ccc@gorrissenfederspiel.com
D +45 33 41 42 09
M +45 24 28 68 09

Specialeområder

Camilla Collet er formand for en af de fire Corporate / M&A-afdelinger. Hun har mere end 17 års erfaring inden for rådgivning om erhvervsret med særligt fokus på køb og salg af virksomheder (M&A). Camilla rådgiver i forbindelse med strukturering, forhandling og gennemførelse af virksomhedsoverdragelser, investeringer og joint ventures, herunder i forbindelse med internationale transaktioner. Derudover bistår Camilla danske og internationale erhvervsvirksomheder vedrørende kontraktforhold, omstruktureringer, selskabsret, compliance og anti-korruption.

Camilla Collet er desuden medlem af Gorrissen Federspiels branchegrupper for Life Sciences og Compliance og CSR.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Camilla Collet rådgiver ofte i internationale transaktioner og har særlig erfaring med transaktioner inden for life sciences og andre regulerede brancher. Camilla har blandt an-

det bistået i forbindelse med

Hverv

- Camilla har lang erfaring som underviser inden for blandt andet virksomhedsoverdragelser, kontrakter og compliance.

Bestyrelsesposter

- Formand, Erik og Karen-Margrethe Brüels Fond
- Medlem af bestyrelsen, Københavns Advokatforening

Publikationer

- Forfatter til kapitel om Danmark, CSR World, Jurisdictional Comparisons in the Law and Regulation of Corporate Social Responsibility, the European Lawyer Reference Series, 2005 (med Tomas Haagen)
- Forfatter til "Håndbog i reklameret", Dike 1997 (med Lars Adam Rehof).

Uddannelse

- Advokat 2000
- LL.M., Yale Law School 1997
- Cand.jur., Københavns Universitet 1996

Karriere

- Gorrissen Federspiel 1997 -
- Partner, Gorrissen Federspiel siden 2008
- Foreign Associate, Davis Polk & Wardwell, New York 2001-2002



Curriculum Vitae



Niels Bang, Partner

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E nba@gorrissenfederspiel.com
D +45 33 41 43 33
M +45 24 28 68 38

Specialeområder

Niels Bang er tilknyttet Corporate / M&A og branchegruppen Life Sciences.

Han har omfattende praktisk erfaring og ekspertise i selskabsret, fondsret, kontrakter, venture kapital og M&A.

Niels Bang rådgiver inden- og udenlandske virksomheder i danske og internationale erhvervsretlige forhold, virksomheds-overdragelse, anden kontraktindgåelse, selskabsret, virksomheds-etablering, joint ventures og omstrukturering.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Hverv

- Dansk repræsentant i Komiteen for Selskabsret under Sammenslutningen af advokatråd i Europe (CCBE)
- Medlem af Advokatrådets Lovudvalgs ekspertpanel for Selskabsret, generationsskifte og virksomhedsoverdragelse
- Medlem af Dansk Erhvervs udvalg for rådgivning og videnservice
- Underviser på kurser i selskabsret udbudt af bla. Danske Advokater og FSR
- Underviser i formueret på Handelshøjskolen i København, HA(jur.) 1998

Formand for bestyrelsen i:

- Faxe Kalk A/S
- Advance A/S
- Winthers A/S
- W & L 1991 Aps

Medlem af bestyrelsen for:

- EatCard A/S
- Tenneco Holding Danmark A/S
- Walker Danmark APS
- Borealis A/S
- Borealis Insurance A/S
- Henning Larsen A/S
- We Love People A/S
- Gorrissen Federspiel Holding Aps



Side 2

Publikationer

Forfatter til ca. 30 publikationer i danske og udenlandske bøger og tidsskrifter, f.eks:

- Medforfatter til kapitlet om Danmark i "Company Directors", European Lawyer 2012. (Sweet & Maxwell)
- Medforfatter til "Ejeraftaler i praksis - i Danmark og udlandet", Nordisk Tidsskrift for selskabsret 2011, nr.4 side 24-34
- Medforfatter til kapitlet vedr. Danmark i "Shareholders' rights", European Lawyer 2011
- Medforfatter til "Selvfinansiering - nye finansieringsmuligheder for virksomhedsoverdragelser", INSPI 2011, nr. 4.
- "Corporate governance i små og mellemstore virksomheder", Dansk Erhvervs nyhedsbrev nr. 3, 2010
- "Danish Take-overs – Dividends from Target to the Purchaser", Newsletter of the Mergers & Acquisitions Commission, Union Internationale des Avocats, september 2004, nr. 8, s. 13.

Uddannelse

- Advokat 1998
- Katholieke Universiteit, Leuven, Belgien 1995 - 1996
- Cand.jur., Københavns Universitet 1995

Karriere

- Gorrissen Federspiel 1995 -
- Partner, Gorrissen Federspiel siden 2006
- New York Bar Association, The Cyrus R. Vance Center for International Justice Initiatives, New York 2003 - 2004
- Dommer Claus Gulmanns Kabinet, EF-Domstolen, Luxembourg 1999 - 2000
- Linklaters, Paris 1999



Curriculum Vitae



Jacob Ørndrup, Partner

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E jo@gorrissenfederspiel.com

D +45 33 41 42 20

M +45 24 28 68 36

Specialeområder

Jacob Ørndrup er tilknyttet IP & Technology.

Jacob Ørndrup har særlig erfaring indenfor immaterialret, herunder forbudssager og andre krænkelssager, og indenfor life sciences, herunder bl.a. licens og lovgivningen vedrørende lægemidler, medicinsk udstyr, fødevarer og kemiske produkter.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Hverv

- Manuduktør, Københavns Universitet 1993-1996

Bestyrelsesformand:

- Strandgaarden Wine & Spirits A/S

Uddannelse

- Møderet for Højesteret 2002
- Møderet for Landsret 1995
- Advokat 1995
- Cand.jur., Københavns Universitet 1992

Karriere

- Gorrissen Federspiel 1998 -
- Partner, Gorrissen Federspiel siden 2003
- Paranova-Gruppen 1996-1998
- Stampe Haume Hasselriis 1992-1996



Curriculum Vitae



Jacob Sand, Partner

Gorrissen Federspiel
Silkeborgvej 2
8000 Aarhus C
Denmark

+45 86 20 75 00
www.gorrissenfederspiel.com

E jas@gorrissenfederspiel.com

D +45 86 20 74 04

M +45 24 28 69 09

Specialeområder

Jacob Sand er formand for Arbejds- & Ansættelsesret og medlem af CSR - Corporate Social Responsibility.

Han beskæftiger sig med alle ansættelsesretlige aspekter i forbindelse med transaktioner. Han har en enestående viden om og forståelse af alle aspekter af EU ansættelsesret fra sine godt fire som referendar ved EU-Domstolen og som aktiv procedar for EU-Domstolen.

Jacob Sand har ydermere ført adskillige voldgiftssager og retssager for Højesteret, Arbejdsretten og øvrige instanser om ligebehandling, diskrimination, overtrædelse af konkurrenceklausuler, grænseoverskridende transaktioner, masseafskedigelser og fusioner og restruktureringer.

Han rådgiver klienter indenfor en vifte af den industrielle sektor, herunder bl.a. Life Sciences, informationsteknologi, konsulentydelse, transport, finansielle services, telekommunikation og medier.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Hverv

- Specialevejleder for kandidatstuderende, Juridisk Institut, Faculty of Social Sciences, Aarhus University, 2010 -
- Ekstern lektor i "Dansk Ansættelsesret i et Internationalt Perspektiv, Aarhus Universitet
- Underviser på diverse ansættelsesretlige kurser inden for Danske Advokater, DJØF, Center for Ledelse, Domstolsstyrelsen mv. og internationalt via Bloomberg BNA
- Manuduktør i arbejds- og ansættelsesret, Aarhus Købmandsskole, 1996-1998

Medlem af bestyrelsen for:

- AnsættelsesAdvokater



Side 2

Publikationer

- Medforfatter til International Comparative Legal Guide to Corporate Immigration, Denmark chapter, 2014
- Medforfatter på Arbejdsret Online
- International Labor and Employment Laws, kapitel om Danmark, Bloomberg BNA, 2013
- Medforfatter Sourcing World, European Lawyer Reference, 2012
- "Strukturreformen - nye væsentlige domme om ændringer i ansættelsesforhold" i Stads- & Havneingeniøren, januar 1, 2006, s. 22 ff
- "Forbud mod diskrimination af direktører" i Advokaten, marts 2006
- "Den danske model i et integreret Europa - Festskrift i anledning af Einar Edelbergs 40 års jubilæum, DJØF 2004
- Diverse ansættelsesretlige artikler i Jyllands-Posten 2003-2004
- Medforfatter til "Den kommenterede virksomhedsoverdragelseslov" (DJØF) 2002
- Forfatter til 17. kapitel "Transport" i EU-Karnov 2002, 2003 og 2005

Uddannelse

- Møderet for Højesteret 2005
- Advokat 1995
- LL.M., European University Institute, Firenze 1992
- Cand.jur., Aarhus Universitet 1991

Karriere

- Gorrissen Federspiel 2005 -
- Partner, Gorrissen Federspiel siden 2008
- Bech-Bruun Dragsted 2002-2005
- Referendar ved EU Domstolen 1998-2002
- Aros Advokater 1995-1998
- Bech-Bruun & Trolle 1992-1995



Curriculum Vitae



Peter Appel, Managing Partner

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E pa@gorrissenfederspiel.com

D +45 33 41 41 74

M +45 40 59 45 85

Specialeområder

Peter Appel beskæftiger sig primært med generel erhvervsretlig rådgivning til rederiklienter samt sø- og transportret og finansieringsret.

Han beskæftiger sig også med retssager, inklusiv voldgiftssager. Han bliver jævnligt udpeget som voldgiftsmand.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Hverv

- Bestyrelsesmedlem i BIMCO Informatique A/S.
- Bestyrelsesmedlem i European Maritime Organisation (EMLO).
- Bestyrelsesmedlem i Clipper Group
- Advokatsamfundet.
- Medlem af Sølovsudvalget under Erhvervsministeriet.
- International Bar Association (IBA).
- Tidligere formand for IBA Maritime and Transport Law Committee, 2009 – 2010.

Undervisning og publikationer

- Eksternt lektorat Handelshøjskolen i København 1995 – 1998.
- Underviser Maersk International Shipping Education 1986 – 1989.
- Foredrag ved shipping konferencer m.v.
- Diverse artikler og publikationer vedrørende sø- og transportret.

Uddannelse

- Møderet for Højesteret 1996.
- LL.M. with Merit i Commercial and Corporate Law, London School of Economics, London University, 1990.
- Advokat 1988.
- Nordisk Institutt for Sjørett, Oslo Universitet, 1985.
- Cand.jur., Københavns Universitet, 1985.

Karriere

- Managing Partner, Gorrissen Federspiel, 2010
- Partner, Gorrissen Federspiel 1994
- Gorrissen Federspiel 1985.



Curriculum Vitae



Michael Klöcker, Advokat

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E mkl@gorrissenfederspiel.com
D +45 33 41 42 78
M +45 24 28 68 49

Specialeområder

Michael Klöcker er tilknyttet EU- & Konkurrenceret, Media, Entertainment, Telecom, Compliance & CSR og Life Science.

Michael Klöcker har tidligere arbejdet i Økonomi- og Erhvervsministeriet og Konkurrencestyrelsen og har i den forbindelse siddet i en række tværministerielle råd og arbejdsgrupper herunder arbejdsgrupper i Europa-Kommissionen. Michael Klöcker har dertil undervist i otte år på Københavns Universitet i forvaltningsret, hvor han nu er ekstern lektor. Med denne baggrund rådgiver Michael Klöcker derfor også om forvaltningsretlige og regulatoriske forhold, herunder om forvaltningsrettens samspil med erhvervsvirksomheder.

Inden for konkurrenceretten beskæftiger Michael Klöcker sig især med dominerende virksomheder, konkurrencebegrænsende aftaler, fusionskontrol, dawn raid, statstøtte samt compliance og undervisning.

Michael Klöckers interesseområder er navnlig regulatorisk tunge områder såsom telecom, farma, transport og life science.

Michael Klöcker har dertil medvirket ved flere transaktioner og projekter, herunder også ved stiftelse af statsejede selskaber, som han også rådgiver i relation til den daglige drift og i relation til samspillet mellem selskabet og dets statslige ejerskab.

Michael Klöcker har hertil indgående erfaring med førelse af sager over for offentlige myndigheder, herunder klage- og tvistnævn.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Hverv

- Ekstern lektor i forvaltningsret, Københavns Universitet 2011 -
- Manuduktør i forvaltningsret, Københavns Universitet 2006 - 2011

Publikationer

- Medforfatter til Konkurrenceloven med kommentarer, 3. udgave, DJØF 2009
- Redaktør, www.nordiccompetitionblog.com

Uddannelse

- Advokat 2010
- Cand.jur., Københavns Universitet 2003
- University of British Columbia, Faculty of Law, Canada 2002

Karriere

- Bowmann Gilfillan, Johannesburg, 2013
- Gorrissen Federspiel 2010 -
- TDC A/S 2008-2010
- Konkurrencestyrelsen 2004-2008
- Økonomi- og Erhvervsministeriets departement 2003-2004



Curriculum Vitae



Michael Brichmann Andersen, Advokat

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E mbr@gorrissenfederspiel.com
D +45 33 41 42 36
M +45 27 80 40 38

Specialeområder

Michael Brichmann Andersen er tilknyttet
Corporate / M&A.

Han rådgiver om alle aspekter indenfor
selskabsret, virksomhedsoverdragelse,
børsret og finansieringsret.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Publikationer

- Medforfatter til " Generalforsamlinger i børsnoterede selskaber – udvalgte emner og problemstillinger", Revision & Regnskabsvæsen nr. 9, 2012, side 56-68
- Medforfatter til "Generalforsamlingsprotokollater – indhold og anbefalinger", Revision & Regnskabsvæsen nr. 12, 2013, side 14-22

Uddannelse

- Advokat 2014
- Cand.jur., Københavns Universitet 2011
- University of Nottingham 2010
- HA Jur., Copenhagen Business School 2006

Karriere

- Gorrissen Federspiel 2011 -



Curriculum Vitae



Maria Engsbro, Advokat

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E mae@gorrissenfederspiel.com
D +45 33 41 43 76
M +45 50 90 51 31

Specialeområder

Maria Engsbro er tilknyttet Corporate / M&A og beskæftiger sig med generel erhvervsrådgivning, herunder virksomhedsoverdragelser og selskabsret.

Maria Engsbro er endvidere tilknyttet branchegruppen Life Sciences.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Uddannelse

- Advokat 2012
- Cand.jur., Københavns Universitet 2009
- Katholieke Universiteit Leuven, 2008

Karriere

- Gorrissen Federspiel 2011 -
- Nordia Advokatfirma 2009 - 2010



Curriculum Vitae



Søren Høgh Thomsen, Advokat

Gorrissen Federspiel
H.C. Andersens Boulevard 12
1553 København V
Denmark

+45 33 41 41 41
www.gorrissenfederspiel.com

E sht@gorrissenfederspiel.com
D +45 86 20 74 12
M +45 24 28 69 03

Specialeområder

Søren Høgh Thomsen er tilknyttet IP & Technology og beskæftiger sig med generel IP-rådgivning og generel erhvervsrådgivning, herunder navnlig udarbejdelse og forhandling af kommercielle kontrakter.

Søren Høgh Thomsen har særlig erfaring med ophavsret, patentret, designret, franchising, markedsføringsret, udarbejdelse af immaterialretlige aftaler samt rådgivning om immaterialretlige problemstillinger generelt. Herudover har Søren Høgh Thomsen erfaring med selskabsret og M&A-transaktioner.

Særlige kompetencer relevante for Statens Serum Institut

Erfaringen fra IP og M&A sikrer indblik og forståelse for sammenspillet imellem de to områder. Endvidere omfattende erfaring med kontraktskoncipering.

Hverv

- Ekstern lektor i Aktie- og Anpartsselskabsret, Aarhus Universitet 2008 - 2012

Publikationer

- Medforfatter til artikel i International Journal of Franchising Law Volume 11 - Issue 4 - 2013
- Medforfatter til artiklen "Selvfinansiering & Fusion", Nordisk Tidsskrift for Selskabsret 2011, nr. 3 side 54-65.
- Medforfatter til kapitlet om "Denmark" i bogen: International Franchising. Kluwer Law International, 2008.

Uddannelse

- Advokat 2009
- Cand.jur., Aarhus Universitet 2006
- HA(jur), Handelshøjskolen i Aarhus 2003

Karriere

- Reed Smith LLP, London og New York 2012-2013
- Gorrissen Federspiel 2006 -

Bilag 2

Bemærkninger til samarbejdsaftalen

Udkast til kontrakt
vedrørende

1025. september 2014

rådgivning og bistand i forbindelse med salg af Statens Serum Instituts vaccine-
produktion og salg af SSI Diagnostica

Nærværende kontrakt er indgået mellem:

Statens Serum Institut
Artillerivej 5
2300 København S

(herefter benævnt "Ordregiver")

og

<Indsæt Rådgivers navn>

<Indsæt adresse>

<Indsæt postnr. og by>

Gorrissen Federspiel

H.C. Andersens Boulevard 12

1553 København V

CVR. nr.: <Indsæt CVR. nr.> 12 95 93 46

(herefter benævnt "Rådgiver")

(enkeltvis benævnt "Part" og samlet "Parterne").

Indhold

1. Baggrund og formål.....	5
2. Fastlæggelse af Opstart	5
3. Opgaven.....	5
3.1 Generelt.....	5
3.2 Tidsfrister	5
3.3 Rådgivers bemanning.....	6
3.4 Udskiftning af medarbejdere	6
4. Samarbejde og Ordregivers medvirken	6
4.1 Kontaktpersoner	6
4.2 Samarbejde	7
4.3 Ordregivers medvirken.....	7
5. Forpligtelser i relation til eventuelle personoplysninger	7
5.1 Persondata	7
6. Rådgivers vederlag og fakturering.....	7
6.1 Vederlag.....	7
6.2 Tillægsydelser	7
6.3 Fakturering	8
6.4 Betalingsbetingelser.....	8
7. Garantier	8
8. Misligholdelse	9
8.1 Generelt.....	9
8.2 Mangler.....	9

8.2.1	Ordregivers reklamation over mangler	9
8.3	Ophævelse	9
8.4	Ordregivers misligholdelse.....	10
8.5	Rådgivers erstatningspligt	11
8.6	Ansvarsforsikring	11
9.	Force Majeure	11
10.	Rettigheder	12
10.1	Ordregivers rettigheder.....	12
10.2	Rådgivers rettigheder.....	12
10.3	Eventuelle personoplysninger.....	13
11.	Fortrolighed	13
12.	Overdragelse	14
13.	Ændringer	14
14.	Varighed og opsigelse m.v.....	14
14.1	Varighed.....	14
14.2	Ophør	14
15.	Twister, Lovvalg og Værneting	15
16.	Underskrift.....	15

Bilagsfortegnelse

Bilag

- 1 Ordregivers opgavebeskrivelse
- 2 Rådgivers [revideret] tilbud inkl. løsningsbeskrivelse.

UDKAST

1. Baggrund og formål

Nærværende Kontrakt indgås som køb af en Bilag II B ydelse i overensstemmelse med Udbudsdirektivet.

Kontrakten fastlægger de nærmere vilkår for Rådgivers levering af ydelser i forbindelse med det forberedende arbejde vedr. Ordregivers frasalg af forretningsområderne bestående af SSI's vaccineproduktion samt SSI Diagnostica.

2. Fastlæggelse af Opstart

Datoen for opstart af Opgaven er [primo Oktober 2014].

3. Opgaven

3.1 Generelt

Rådgiver er forpligtet til at levere de ydelser, der fremgår af Kontrakten, alle senere ændringer og tillæg samt bilag til Kontrakten.

Ordregivers beskrivelse af den efterspurgte ydelse ("Opgaven") vedlægges Kontrakten i form af Bilag 1.

Rådgivers [revideret] beskrivelse af fuldførelsen af Opgaven ("Tilbud") vedlægges Kontrakten i form af Bilag 2.

Opgaven skal præsteres under overholdelse af og opfylde Kontrakten samt ske i overensstemmelse med og ved overholdelse af de til enhver tid relevante lovkrav, dvs. gældende dansk lovgivning, internationale, europæiske og/eller nationale standarder og kutymmer. Forekommer der overtrædelse heraf, vil det være at betragte som misligholdelse fra Rådgivers side.

Der kan forekomme fravigelser fra Tilbuddet i den endelige løsning af Opgaven, dog skal Rådgiver indhente Ordregivers forudgående skriftlige accept af væsentlige fravigelser heraf.

Rådgiver er forpligtet til enhver tid at dokumentere overfor Ordregiver, at Opgavens løsning sker i overensstemmelse med Kontrakten.

3.2 Tidsfrister

[Bilag 2 indeholder en tidsplan, som begge Parter vedkender er en tentativ tidsplan. Ved væsentlige afvigelser herfra skal Rådgiver dog indhente Ordregivers skriftlige accept.]

3.3 Rådgivers bemanning

Rådgiver skal stille de i Bilag 2 anførte medarbejdere til rådighed for udførelsen af Opgaven. De allokerede medarbejders opgaver og deltagelse i opfyldelsen af Kontrakten skal svare til beskrivelsen i Bilag 2.

Rådgiver er forpligtet til i hele Kontraktens løbetid, at opretholde den til udførelse af Opgaven fornødne kapacitet og viden i sin bemanning og skal sikre, at der til enhver tid vil blive stillet de nødvendige ressourcer til rådighed for opfyldelsen af Kontrakten.

3.4 Udskiftning af medarbejdere

Rådgiver skal af hensyn til kontinuiteten og kvaliteten i arbejdet i videst muligt omfang undgå udskiftning af medarbejdere allokere til Opgaven.

Allokerede medarbejdere hos Rådgiver må kun udskiftes efter forudgående skriftlig godkendelse af Ordregiver. Udskiftning kan dog ske uden Ordregivers forudgående skriftlige accept, hvis udskiftningen er rimeligt begrundet i den pågældende allokerede medarbejders personlige forhold, f.eks. ophør af ansættelsesforholdet hos Rådgiver, der ikke skyldes opsigelse af ansættelsesforholdet fra Rådgivers side.

Såfremt Rådgiver undtagelsesvist er nødsaget til at udskifte allokerede medarbejdere, må dette ikke have indvirkning på Rådgivers løsning af Opgaven, og udskiftning af allokerede medarbejdere må ikke medføre yderligere omkostninger eller forsinkelse for Ordregiver. Medfører udskiftning af en allokere medarbejder meromkostninger for gennemførelsen af Opgaven, afholdes disse alene af Rådgiver.

Ved udskiftning af en allokere medarbejder skal den nye medarbejder allokere til Opgaven som minimum have tilsvarende kvalifikationer og erfaring som den udskiftede medarbejder. Rådgiver skal på forlangende overfor Ordregiver dokumentere begrundelsen for udskiftningen, og at den nye medarbejder har kvalifikationer mindst svarende til den udskiftede medarbejder.

Rådgiver skal efter Ordregivers anmodning udskifte en allokere medarbejder, såfremt Ordregivers anmodning er rimelig og sagligt begrundet.

4. Samarbejde og Ordregivers medvirken

4.1 Kontaktpersoner

Ordregiver og Rådgiver har i Bilag 2 udpeget kontaktpersoner, som har ansvaret for den løbende dialog mellem Parterne i Kontraktens løbetid.

4.2 Samarbejde

Det forudsættes, at Rådgiver udviser stor samarbejdsvillighed og indgår i et fleksibelt og smidigt samarbejde med Ordregiver og dennes øvrige rådgivere.

Såfremt Rådgiver får kendskab til forhold, der udgør en ikke uvæsentlig risiko i forhold til Rådgivers korrekte og rettidige opfyldelse af Kontrakten, er Rådgiver forpligtet til uden ugrundet ophold at informere Ordregiver herom samt til at fremkomme med en skriftlig indstilling vedr. en løsning til Ordregiver.

4.3 Ordregivers medvirken

Rådgiver kan alene forvente, at Ordregiver medvirker til Opgavens udførelse, i det omfang det fremgår af Kontrakten, jf. særlig Bilag 1. Ordregiver står dog i rimeligt omfang til rådighed for besvarelse af spørgsmål i forbindelse med Opgavens udførelse.

Rådgiver skal stille med en samarbejdsorganisation, som muliggør en fleksibel og for begge Parter omkostningseffektiv opgaveløsning.

5. Forpligtelser i relation til eventuelle personoplysninger

5.1 Persondata

Såfremt Rådgivers udførelse af opgaver under Kontrakten indebærer behandling af personhenførbare oplysninger, er Rådgiver til enhver tid forpligtet til at sikre, at gældende dansk persondatalovgivning overholdes, særligt persondataloven (lov nr. 429 af 31. maj 2000 med senere ændringer) og sikkerhedsbekendtgørelsen (bekendtgørelse nr. 528 af 15. juni 2000 med senere ændringer).

6. Rådgivers vederlag og fakturering

6.1 Vederlag

For den samlede opgavevaretagelse i henhold til Kontrakten er Rådgiver berettiget til et vederlag på følgende basis **XXXXXX** jf. Bilag 2. Dog er Rådgiver kun berettiget vederlag jf. Bilag 2 for opgaver som Ordregiver har igangsat.

Ovennævnte vederlag er i DKK og omfatter samtlige de med udførelsen af Opgaven forbundne omkostninger, fortjeneste og afgifter bortset fra moms, herunder, omkostninger til kontorhold, transportomkostninger, omkostninger til rejser, hotelophold samt alle øvrige omkostninger forbundet med løsning af Opgaven.

Rådgivers vederlag reguleres ikke i kontraktperioden.

6.2 Tillægsydelser

Ordregiver kan under Kontrakten foretage køb af tillægsydelser hos Rådgiver til den i Bilag 2 angivne timepris.

6.3 Fakturering

Vederlaget faktureres og afregnes månedsvis bagud.

Rådgiver skal levere en elektronisk faktura til Ordregiver. Fakturaen skal indeholde oplysninger om EAN-nr.5798000362192, att.: XXXX, "Juridisk bistand i forbindelse med frasalg".

Fakturering skal ske under overholdelse af lov om offentlige betalinger mv. (lovbekendtgørelse nr. 798 af 28. juni 2007 om offentlige betalinger mv. med senere ændringer) og de regler, der er udstedt eller udstedes med hjemmel i loven, herunder bekendtgørelse nr. 354 af 26. marts 2010 om information i og transport af OIOUBL elektronisk regning til brug for elektronisk afregning med offentlige myndigheder.

Enhver fakturering skal ske elektronisk, gebyrfrit og uden omkostninger for Ordregiver.

6.4 Betalingsbetingelser

Vederlaget forfalder til betaling 30 dage efter modtagelse af fyldestgørende faktura.

Såfremt oplysningerne på fakturaen er mangelfulde, eller fakturaen ikke er fremsendt elektronisk, forbeholder Ordregiver sig ret til at tilbageholde betaling, indtil fyldestgørende faktura er modtaget korrekt.

Ved forsinket betaling er Rådgiver berettiget til at beregne renter i henhold til rentelovens bestemmelser.

Bevirker forhold hos Rådgiver, at Ordregiver ikke er i stand til at betale via elektronisk overførsel, kan Ordregiver ikke gøres ansvarlig for manglende betaling med efterfølgende morarente og/eller misligholdelsesbeføjelser til følge.

7. Garantier

Rådgiver indestår for, at Rådgiver samt denne eventuelle underleverandørers udførelse af ydelser til opfyldelse af Kontrakten opfylder alle krav efter Kontrakten samt kravene til god skik inden for det pågældende brancheområde, og at ydelserne vil blive udført på et sådant professionelt og fagligt kvalificeret niveau, som Ordregiver med føje kan forvente i henhold til Kontrakten.

8. Misligholdelse

8.1 Generelt

Hvor ikke andet følger af bestemmelserne i nærværende Kontrakt, gælder dansk rets almindelige regler om beføjelser i anledning af en Parts misligholdelse, herunder reglerne om forholdsmæssigt afslag.

8.2 Mangler

Der foreligger en mangel ved Rådgivers ydelser, hvis Rådgivers varetagelse af opgaver i henhold til Kontrakten ikke opfylder de krav, der fremgår af Kontrakten, eller ikke i øvrigt svarer til, hvad Ordregiver med føje kunne forvente eller hvis Rådgivers ydelser ikke i øvrigt er i overensstemmelse med god skik i branchen, medmindre der er tale om bagatelagtige forhold.

Enhver mangel skal afhjælpes uden ugrundet ophold efter Ordregivers fremsættelse af påkrav herom. Rådgiver skal uden yderligere vederlag afhjælpe manglen i overensstemmelse med god skik i branchen, med mindre afhjælpning heraf er umulig eller ville være urimeligt byrdefuld.

Ordregiver kan dog i stedet for at forlange afhjælpning kræve et forholdsmæssigt afslag, såfremt det vil være forbundet med betydelig gene for Ordregiver, herunder for Ordregivers nytte eller påtænkte brug af Rådgivers ydelser, at skulle afvente afhjælpning. Rådgiver har i disse situationer ikke afhjælpningsret.

8.2.1 Ordregivers reklamation over mangler

Hvis Ordregiver måtte konstatere en mangel, skal Ordregiver meddele Rådgiver dette inden for rimelig tid, såfremt Ordregiver ønsker at påberåbe sig misligholdelsesbeføjelser i anledning af manglen, herunder f.eks. krav om afhjælpning eller forholdsmæssigt afslag.

8.3 Ophævelse

Ordregiver kan ophæve Kontrakten helt eller delvist, såfremt Rådgiver væsentligt misligholder denne eller såfremt Rådgiver gentagne gange undlader at opfylde sine forpligtelser efter Kontrakten uden at der isoleret set foreligger væsentligt misligholdelse. Medmindre andet fremgår af bestemmelserne i det følgende, tilkommer det Ordregiver at beslutte, hvorvidt ophævelse skal ske helt eller delvist.

Bedømmelse af misligholdelsens væsentlighed foretages på baggrund af ydelsens karakter, misligholdelsens art, risiko for gentagelse og misligholdelsens betydning for Ordregiver.

Følgende forhold anses altid for væsentlig misligholdelse, der berettiger Ordregiver til at ophæve Kontrakten:

- Såfremt der foreligger forsinkelse og Rådgiver ikke senest 5 Arbejdsdage efter, at Ordregiver har fremsat påkrav herom, har udført, hvad der kræves for at overvinde forsinkelsen.
- Såfremt Rådgiver ikke opfylder garantiene i punkt 8 og Rådgiver ikke har afhjulpet manglerne inden for 5 Arbejdsdage efter Ordregivers reklamation.
- Såfremt misligholdelser, der hver for sig ikke udgør en væsentlig misligholdelse, samlet set er væsentlige for Ordregiver.
- Rådgivers konkurs, såfremt konkursboet ikke på baggrund af skriftlig henvendelse fra Ordregiver uden ugrundet ophold tilkendegiver, at boet indtræder i Kontrakten.
- Såfremt Rådgiver tages under rekonstruktionsbehandling.
- Rådgivers åbning af forhandlinger om akkord eller væsentligt forringede økonomiske forhold i øvrigt, der bringer Kontraktens rette opfyldelse i fare.
- Rådgivers ophør med den virksomhed, som Kontrakten vedrører, eller indtræden af andre omstændigheder, der bringer Kontraktens rette opfyldelse i fare.

Ved ophævelse skal Rådgiver på Ordregivers anmodning, uden unødigt ophold, aflevere det indtil da udførte arbejde allerede betalt for, med henblik på, at en anden efter Ordregivers valg skal udføre opgaven.

8.4 Ordregivers misligholdelse

Om Ordregivers misligholdelse gælder dansk rets almindelige regler. Driftstab, tabt avance eller andet indirekte tab erstattes dog ikke.

Der foreligger bl.a. misligholdelse fra Ordregivers side i følgende tilfælde:

- Ved Ordregivers manglende rettidige betaling.

Rådgiver er berettiget til at ophæve Kontrakten med virkning for fremtidige ydelser helt eller delvist, såfremt Rådgiver overfor Ordregiver skriftligt har afgivet påkrav om, dels at Ordregiver på nærmere specificeret måde har misligholdt sine forpligtelser efter Kontrakten, dels at manglende efterlevelse inden en fastsat frist, der ikke kan være mindre end 20 Arbejdsdage, vil medføre ophævelse, såfremt Ordregiver ikke har opfyldt sine forpligtelser inden den fastsatte påkravsfrists udløb.

Ordregivers ansvar efter Kontrakten er maksimeret til et beløb svarende til 2 gange den samlede tilbudte pris i Tilbuddet.

8.5 Rådgivers erstatningspligt

Rådgiver er erstatningspligtig over for Ordregiver efter dansk rets almindelige regler, dog er Rådgiver ikke ansvarlig for driftstab, tabt avance og andet indirekte tab.

8.6 Ansvarsforsikring

Rådgiver skal i hele Kontraktens løbetid opretholde en ansvarsforsikring, der dækker Rådgivers erstatningsansvar efter Kontrakten.

Rådgiver skal til opfyldelse af dette krav tegne en forsikring i et anerkendt forsikringsselskab til dækning af enhver skade, som Rådgiver måtte have ansvaret for efter Kontrakten.

Enhver allokeret medarbejder, som i henhold til Kontrakten skal udføre arbejde for Ordregiver, uanset om den pågældende er ansat hos Rådgiver, hos en underleverandør eller arbejder freelance el.lign. skal være dækket af en ansvarsforsikring. Rådgiver indestår overfor Ordregiver for, at denne forpligtelse til enhver tid er opfyldt.

Ordregiver kan til enhver tid kræve, at Rådgiver fremsender dokumentation for opfyldelse af forsikringskrav.

Ordregiver skal skriftligt anmelde erstatningskrav til Rådgiver snarest muligt efter, at skaden er konstateret.

9. Force Majeure

Hverken Rådgiver eller Ordregiver skal i henhold til denne Kontrakt anses for ansvarlig over for den anden Part for så vidt ansvaret skyldes forhold, der ligger uden for Partens kontrol, og som Parten ikke ved Kontraktens underskrift burde have taget i betragtning og ej heller burde have undgået eller overvundet.

Forhold hos Rådgiver, som denne ved et sædvanligt og rimeligt beredskab kan undgå, er ikke at betragte som force majeure, herunder i forhold til interne strejker og sygdom.

Force majeure kan højst gøres gældende med det antal Arbejdsdage, som force majeure situationen varer.

Force majeure kan kun påberåbes, såfremt den pågældende Part har givet skriftlig meddelelse herom til den anden Part senest 10 Arbejdsdage efter, at force majeure er indtrådt.

Den Part, der ikke er ramt af force majeure situationen, er berettiget til at opsiges Kontrakten, såfremt en aftalt tidsfrist, jf. Bilag 1, overskrides med 30 Arbejdsdage som følge af force majeure situationen. I tilfælde af en sådan opsigelse er Rådgiver berettiget til vederlag for perioden ind til force majeure situationens opståen. Der består derefter ingen yderligere krav mellem Parterne i medfør af Kontrakten.

10. Rettigheder

10.1 Ordregivers rettigheder

Ordregiver erhverver ejendomsret, ophavsret og enhver anden rettighed til alle dokumenter og materiale, som udarbejdes af Rådgiver i forbindelse med Kontraktens udførelse, herunder rapporter, præsentationsmateriale, bilag mv., uanset om det er papirbaseret eller maskinlæsbart eller foreligger i anden form.

Ordregiver erhverver tilsvarende rettigheder til dokumenter og materiale, som Rådgivers underleverandør(er) udarbejder i forbindelse med Opgavens udførelse.

Ordregiver kan til enhver tid få al ovenstående dokumentation og materiale udleveret også efter Kontraktens udløb eller opsigelse.

Anvendes materialet i anden sammenhæng end til opfyldelse af Kontrakten, er Rådgiver ikke ansvarlig for fejl eller mangler ved materialet.

Det påhviler Rådgiver at sikre Ordregiver de nødvendige rettigheder og tilladelser, som er en forudsætning for anvendelse og opdatering af det udarbejdede materiale og endelige leverance. Rådgiver skal således sikre, at alle rettigheder er cleared, og at eventuelle webmaterialer i form af links omkostningsfrit kan bruges af andre aktører.

10.2 Rådgivers rettigheder

Ordregiver bevarer alle rettigheder til materiale, som udleveres til Rådgiver i forbindelse med Opgavens udførelse. Sådanne oplysninger og materiale mv. må, uanset om det foreligger i elektronisk eller i fysisk form, alene anvendes og kopieres i den udstrækning dette er nødvendigt for opfyldelsen af Kontrakten.

Herudover erhverver rådgiver ingen rettigheder hertil og sådant materiale skal ved Kontraktens opfyldelse eller ophør tilbageleveres til Ordregiver eller på Ordregivers anmodning slettes. Ordregiver kan kræve dokumentation for, at Rådgiver har efterlevet denne forpligtelse.

10.3 Eventuelle personoplysninger

Rådgiver må alene anvende og foretage behandling af eventuelle personoplysninger, jf. herved punkt 6.1 i den udstrækning dette er nødvendigt til opfyldelsen af Kontrakten, og i øvrigt under overholdelse af de begrænsninger og sikkerhedsmæssige krav m.v., der følger af bestemmelserne i punkt 6.1.

Sådanne personoplysninger skal slettes effektivt, så snart formålet med behandlingen ikke længere nødvendiggør lagring af oplysningerne hos Rådgiver. Sletning må dog ikke foretages uden forudgående skriftlig accept/instruks fra Ordregiver.

Ordregiver har ret til at kræve dokumentation for sletning, og er ligeledes berettiget til at foranstalte kontrol heraf hos Rådgiver og dennes eventuelle underleverandører, såfremt sådanne måtte have medvirket til behandlingen af personoplysninger.

11. Fortrolighed

Rådgiver, dennes medarbejdere og eventuelle underleverandører samt disses medarbejdere, skal iagttage ubetinget tavshed med hensyn til oplysninger, som de får kendskab til i forbindelse med opfyldelsen af denne Kontrakt. Ordregiver kan forlange, at hver enkelt medarbejder skal underskrive sædvanlige tavshedserklæringer.

Rådgiver må ikke i nogen anden del af sin virksomhed gøre brug af de oplysninger, Rådgiver kommer i besiddelse af i forbindelse med udførelsen af Kontrakten, ligesom Rådgiver ikke på nogen måde må stille oplysningerne til rådighed for tredjemand uden Ordregivers forudgående skriftlige tilladelse.

Rådgiver må ikke uden Ordregivers forudgående skriftlige tilladelse udsende offentlige meddelelser om Kontrakten eller offentliggøre noget om Kontraktens indhold eller Opgavens resultat. Rådgiver må ikke uden Ordregivers forudgående skriftlige tilladelse bruge Ordregiver som reference.

For Ordregiver gælder reglerne for ansatte i den offentlige forvaltning. Rådgiver og andre, der bistår Ordregiver, pålægges tilsvarende tavshedspligt. De oplysninger, som Ordregiver, Ordregivers rådgivere eller andre, der bistår Ordregiver, får om Rådgivers forhold, vil således være underlagt disse regler.

Overtrædelse af tavshedspligten efter dette punkt vil kunne straffes i henhold til gældende lovgivning. Tavshedspligten påhviler også Rådgiver og dennes medarbejdere efter Kontraktens ophør.

Såfremt Ordregiver pålægges et erstatningsansvar som følge af, at Rådgiver, dennes medarbejdere eller eventuel underleverandør overtræder deres tavshedspligt, er Rådgiver forpligtet til at dække et sådant tab.

12. Overdragelse

Ordregiver har ret til at overdrage sine rettigheder og forpligtelser efter Kontrakten til en anden offentlig institution eller en institution, der ejes af det offentlige eller i det væsentlige drives for offentlige midler.

Rådgiver kan ikke uden Ordregivers forudgående skriftlige samtykke overdrage sine rettigheder og forpligtelser ifølge Kontrakten helt eller delvist til tredjemand. Er Rådgiver et konsortium, gælder samme regler for konsortiedeltagerne.

13. Ændringer

Kontrakten kan alene ændres ved skriftlig aftale mellem Parterne. Sådanne ændringer skal fremgå af en ændringsmeddelelse underskrevet af Parterne, som herefter indgår som en del af Kontrakten.

Ændringer kan føre til både mer- og mindrebetaling, og Rådgiver er forpligtet til at foretage loyale beregninger, uanset om der er tale om mer- eller mindreydelser.

Ændringer indgår som en del af Kontrakten, hvorfor alle bestemmelser i retsgrundlaget mellem Parterne også gælder for de anførte ændringer.

14. Varighed og opsigelse m.v.

14.1 Varighed

Kontrakten træder i kraft ved sidste parts underskrift heraf og ophører når Rådgiver har udført opgaverne, som er anført i Bilag XX (herefter "Kontraktperioden").

14.2 Ophør

Kontrakten kan til enhver tid ved skriftlig meddelelse og uden varsel bringes til ophør af Ordregiver.

Bringer Ordregiver Kontrakten til ophør, uden at dette er begrundet i Rådgivers forhold, jf. pkt. 9, er Rådgiver berettiget til vederlag for arbejde udført op til tidspunktet for opsigelsens ikrafttræden. Vederlaget beregnes som en forholdsmæssig andel af det aftalte vederlag. Rådgiver vil derudover ikke være berettiget til nogen anden form for godtgørelse eller erstatning, herunder tab af goodwill, driftstab, øvrigt vederlag eller lignende.

Kontraktens ophør berører ikke gyldigheden af kontraktbestemmelser (om ansvar, rettigheder, fortrolighed mv.) som har til formål at være gældende også efter Kontraktens ophør.

Ved kontraktens ophør skal Rådgiver til Ordregiver udlevere resultaterne af de indtil opsigelsen udførte opgaver, inklusive eventuel dokumentation herfor.

15. Tvister, Lovvalg og Værneting

Retsforholdet ifølge Kontrakten og dennes fortolkning afgøres efter dansk ret.

Alle spørgsmål, der måtte give anledning til uenighed mellem Rådgiver og Ordregiver i forbindelse med Kontrakten, skal søges løst i mindelighed og Parterne skal således med en positiv, samarbejdende og ansvarlig holdning søge at indlede forhandlinger med henblik på at løse tvisten.

Hvis uenighed ikke kan løses ved forhandling mellem Parterne, skal tvisten endeligt afgøres ved voldgift efter "Regler for behandling af voldgiftssager ved Det Danske Voldgiftsinstitut".

Stedet for voldgift er aftalt til København, og processproget er dansk ret.

Twistigheder mellem konsortiemedlemmer på Rådgiverside og mellem Rådgiver og eventuelle underleverandører er Kontrakten og Ordregiver uvedkommende.

16. Underskrift

Nærværende Kontrakt underskrives i to eksemplarer, hvoraf ét eksemplar er til Ordregiver og ét eksemplar er til Rådgiver.

<Indsæt
by>, den
/

København, den /

København, den /

<Indsæt
Rådgivers
navn>

Indsæt navn

Indsæt navn

Gorrissen Federspiel

København, den /

[navn på underskriftsberettiget
for SSI]

UDKAST