

Nyhedsmagasin fra Lund Elmer Sandager Advokater

- 3 Leder: Hvem skal investere i virksomheden, når banken siger nej?
- 4 Skal selskabet børsnoteres?
- 8 Virksomheders lånebehov kan være en attraktiv mulighed for investeringsfonde
- 10 Klientprofil: Stenocare – en dansk komet inden for medicinsk cannabis
- 12 Er I opmærksomme på de vigtige ændringer af markedsføringsloven?
- 16 Vanvidskørsel – nye regler med store konsekvenser
- 18 Partnerprofil: Mine klienter får rådgivning uden indpakning og i øjenhøjde

Hold dig ajour med nyhedsbreve, aktuelle artikler og spændende arrangementer.
Besøg www.les.dk eller skriv til info@les.dk – så er du i gang.

Har du forslag til, hvordan vi kan gøre Indsigt bedre eller gode idéer til områder af juraen, du gerne vil have belyst i en artikel, så send os endelig en mail: indsigt@les.dk

Lund Elmer Sandager Advokatpartnerselskab
Kalvebod brygge 39-41, DK 1560 København V

Indholdet i dette blad er ikke udtryk for rådgivning, da dette altid kræver kendskab til de konkrete forhold i en sag. Artiklerne kan således ikke træde i stedet for rådgivning, hvorfor læserne anbefales at tage kontakt til Lund Elmer Sandager, dersom der måtte være behov herfor.

Design: B14 Tryk: Christensen Grafisk

Hvem skal investere i virksomheden, når banken siger nej?

Covid-19 prægede det meste af 2021. Så i 2022 glædede vi os til et år uden pandemi og uden de restriktioner, der ramte en del af vores klienter hårdt – særligt inden for turisme og oplevelsesindustrien.

Men glæden varede desværre kort. Allerede i Q1 år 2022 måtte vi erkende, at vi gik fra ét vanvittigt scenarium til et andet: Ruslands invasion af Ukraine.

I dag er krigen i Ukraine desværre stadig en del af vores hverdag – og mange virksomheder er under et stigende pres. Mange har mistet en stor del af deres indtjening på grund af restriktioner og sanktioner, og nogle er allerede bukket under som følge af likviditetsmangel. Dertil kommer, at stort set alle sektorer er ramt af de øgede priser på transport, byggematerialer og energi.

Spørgsmålet er nu, hvordan virksomhederne skal finansiere hullet efter den mistede indtjening? Hvordan skal de få penge til vækst? Og hvordan skal de nye start-ups realisere deres projekter? Bankerne er særligt efter finanskrisen underlagt nogle restriktioner i forhold til udlån, der gør det svært - eller umuligt - for mange virksomheder at låne penge. Udover at det er benhårdt for virksomhederne, betyder det også, at mange gode virksomheder og projekter går eller risikerer at gå tabt.

Heldigvis ser vi flere og flere fonde, selskaber og privatpersoner, der er villige til at stille kapital til rådighed for virksomhederne. Det kan være i form af alternative investeringer som f.eks. lån til unoterede selskaber, finansiering af byggeprojekter og lignende, ligesom nyere finansieringsformer som crowdfunding er en mulighed, som flere og flere får øjnene op for.

Nogle synes, alternativerne til bankerne er dyre og besværlige. Og det kan de også være. Men hvis bankerne ikke vil påtage sig risikoen, kan virksomhederne stå helt uden finansiering. Set i det perspektiv skal vi være taknemmelige for, at der stadig er mange fonde, selskaber og privatpersoner, der tør investere – også i virksomheder med en højere risiko.

Når det går godt, får investorerne et godt afkast. Heldigvis. For det betyder, at der hele tiden er nye investorer, der er klar til at byde ind med kapital til de selskaber, der har behov for det.

I dette nummer af Indsigt ser vi blandt andet nærmere på nogle af de alternative investeringsmuligheder, virksomhederne har i dag. Vi håber, at det kan inspirere og bidrage med nye perspektiver – uanset hvilken side af bordet, du sidder på.



Linea R. Conforti
Bestyrelsesformand, advokat (L)
Lund Elmer Sandager



Ulrik Bayer
Partner, advokat (H)

Skal selskabet børsnoteres?

Børsnotering af et selskab indebærer et intenst og kompliceret forløb, der byder på mange beslutninger og udfordringer. Vi ser nærmere på processen og nogle af de overvejelser og krav, der følger med en børsnotering.

En børsnotering betyder helt basalt, at en virksomheds kapitalandele bliver registreret og gjort omsættelige på en børs. En af de første opgaver for et selskab, der ønsker at blive børsnoteret, er at beslutte, hvor det vil søge om at blive noteret. Skal det være i Danmark eller udlandet? Og skal det være på et hovedmarked eller en vækstbørs? Og hvilken børs skal det specifikt være på?

For de mindre virksomheder har Nasdaqs vækstbørs Nasdaq First North Growth Market (First North) siden 2006 spillet en vigtig rolle ved at tilbyde en markedsplads, der er underlagt færre krav og regler. Hvis et selskab vil børsintroduceres gennem First North, kan det blandt andet nøjes med at udarbejde en virksomhedsbeskrivelse frem for et egentligt prospekt.

NYE ELLER BESTÅENDE AKTIER?

Et andet spørgsmål i den indledende fase går på, om virksomheden skal notere bestående aktier eller udstede nye aktier. Eller om det skal være en kombination. Er målet med børsnoteringen at skaffe kapital til selskabet, skal der udstedes nye aktier. Bestående aktier er allerede udstedt og ejes typisk af foundere og tredjemand, der forud for børsnoteringen har investeret i selskabet. Børsnoteringen vil ofte for eksisterende aktionærer

indebære, at de forpligter sig til *ikke* i en periode (oftest 1 år fra børsnoteringen) at sælge deres aktier eller en væsentlig del heraf. En sådan begrænsning kaldes en "Lock-up".

HVILKE RÅDGIVERE KRÆVER PROCESSEN?

Beslutningen om at børsnotere en virksomhed sætter gang i et langt og krævende forløb, der involverer en række institutioner og eksterne rådgivere. De fleste virksomheder samarbejder i denne proces med en finansiel rådgiver, en juridisk rådgiver og selskabets egen eller en særlig revisor, der er hyret til opgaven. Sker børsintroduktionen på First North, er det et krav, at selskabet også skal gøre brug af en certified adviser.

Den finansielle rådgiver leder typisk processen omkring børsnoteringen og hjælper virksomheden med at træffe beslutninger om f.eks. kapitalstruktur, volumen og udbudspris. Det er også den finansielle rådgiver, der håndterer arbejdet med prospektet og rådgiver ledelsen om allokering og prissætning af aktierne.

fortsættes på næste side →

Den juridiske rådgiver hjælper med at sikre, at selskabets juridiske forhold er compliant gennem dens egen due diligence, gennemgang af udvalgte dele af prospektet og gennemførelse af den selskabsretlige del af børsnoteringen.

Revisorens arbejde er typisk koncentreret om erklæringer og andre dokumenter om selskabets finansielle forhold.

Bliver selskabet noteret på First North, er det desuden et krav, at det samarbejder med en certified adviser, der skal sikre, at også de mindre virksomheder opfylder adgangskravene og de forpligtelser, der følger med en børsintroduktion på First North.

INGEN KRAV OM PROSPEKT I MINDRE UDBUD

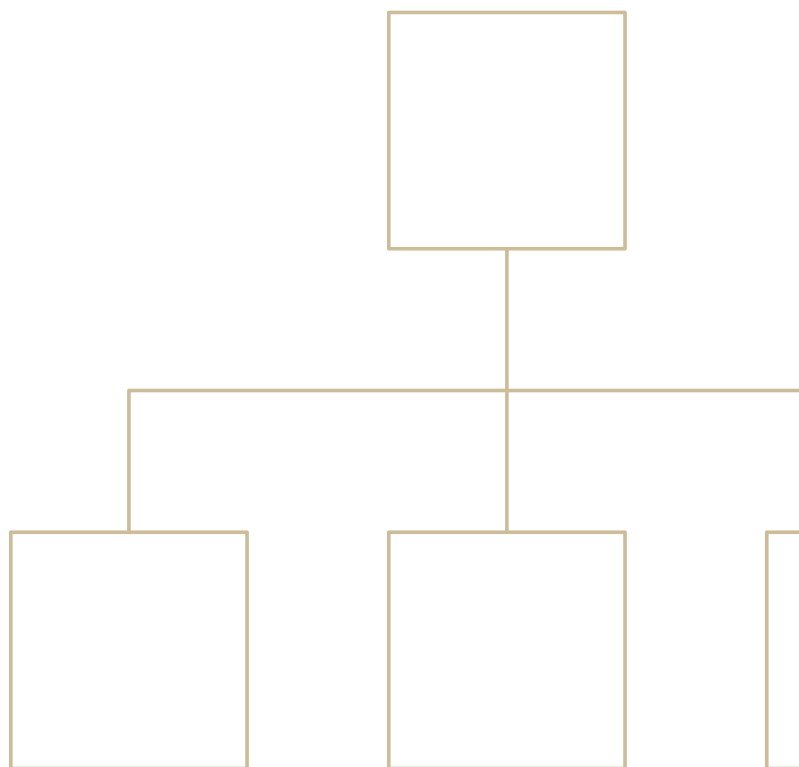
En af de helt store opgaver i forbindelse med en børsnotering er udarbejdelse af virksomhedens prospekt. Prospektet er et juridisk bindende dokument med informationer om selskabet, så investorer kan danne sig et indtryk af dets aktiver og passiver, finansielle stilling, forventede udvikling og fremtidsudsigter. Finanstilsynet og den pågældende børs skal godkende prospektet, før virksomheden kan gå videre med processen.

I Danmark har vi gjort reglerne omkring prospekter lidt nemmere for mindre virksomheder, da de kun har pligt til at udarbejde et prospekt, hvis aktieudbuddet er på over 8 millioner euro. Men selvom det ikke er et krav, vælger mange alligevel at følge forskrifterne i EU's prospektforordning, fordi det sender et signal om seriositeten i deres tilgang til børsintroduktionen.

HVERDAGEN SOM BØRSNOTERET SELSKAB

Det forhold, at et selskab er blevet børsnoteret, ændrer ikke ved dets grundlæggende formål – nemlig at skabe værdi, i særdeleshed for dets ejere.

Men når et selskab bliver børsnoteret, ændrer det en række forhold omkring virksomhedens ledelse og drift – især med hensyn til håndtering af information, viden, aktiehandel og insidere. Et børsnoteret selskab har pligt til at informere markedet først og i tilstrækkeligt omfang om alle beslutninger og forhold, der kan få betydning for kursen. Det kræver disciplin i alle dele af virksomheden og en organisation, der skal levere på de mange krav og regler.



Specialister inden for børsnotering

Hos Lund Elmer Sandager har partnerne Ulrik Bayer og Nicolai Fløe Jørgensen mange års erfaring med at hjælpe selskaber med at vurdere grundlaget for en børsnotering og gennemførelsen

af en sådan. Har I spørgsmål i den forbindelse eller overvejer jeres virksomhed en børsnotering, så tag endelig fat i Ulrik eller Nicolai.



Nicolai Fløe Jørgensen
Partner, advokat

Virksomheders lånebehov kan være en attraktiv mulighed for investeringsfonde



Linea R. Conforti
Partner, advokat (L)



Marie Boyer-Søgaard
Advokat

Det er blevet sværere for ejendomsudviklere, startups og vækstvirksomheder at låne penge i banken. Derfor finder de i stigende grad sammen med investeringsfonde i finansielle samarbejder, der kan skabe værdi for begge parter. Få et indblik i processen og de typiske udfordringer, som vi kender fra vores rådgivning af både investeringsfonde og virksomheder.

Siden finanskrisen er kapitalkravet til danske banker blevet strengere. Flere virksomheder oplever derfor, at det er dyrere og vanskeligere at få dækket deres behov for lånekapital gennem bankerne. Det gælder ikke mindst for ejendomsudviklere, startups og en række vækstvirksomheder.

INVESTERINGSFONDE OG VIRKSOMHEDER I FINANSIELT PARLØB

Derfor er virksomheder med kapitalbehov og en række investeringsfonde begyndt at finde hinanden i finansielle samarbejder. Her bliver selskaberne tilbudt finansiering af investeringsfondene, der til gengæld forventer at opnå et fornuftigt afkast til deres investorer.

Processen starter typisk med, at investeringsfonden laver en indledende undersøgelse af selskabet og dets aktiviteter, så de kan vurdere investeringscasen. Er investeringen interessant, og er selskabet interesseret i de tilbudte vilkår, går de videre med at aftale det strukturelle setup og udarbejde aftaledokumenterne.

LÅNTAGERS ØNSKE OM VIDE RAMMER OG INVESTORS BEHOV FOR SIKKERHED

Hos Lund Elmer Sandager hjælper vi flere investeringsfonde og rådgiver om de juridiske og kommercielle forhold ved investeringerne. Vores rådgivning tager udgangspunkt i deres behov, strategi og ønsker og skaber en god balance i aftalen for begge parter.

På den ene side har låntageren behov for, at virksomheden bevarer sin frihed til at handle og ændre strategi. Omvendt skal fondens investering sikres bedst muligt. Her har vi fordel af, at vi både hjælper låntagere og investeringsfonde, og vores kendskab til begge sider af bordet gør det nemmere at give en balanceret rådgivning, som alle parter er tilfredse med. Det øger chancen for et godt samarbejde mellem parterne, der får en større interesse i at finde gode løsninger på eventuelle udfordringer eller behov, der opstår senere.

FINANSIERINGENS STRUKTUR, VILKÅR OG SIKKERHEDER

Vi bliver typisk kontaktet af investeringsfondene, når den indledende gennemgang af en investeringscase er afsluttet. Herfra rådgiver vi dem om de overordnede rammer for, hvordan finansieringen kan struktureres, om der skal være særvilkår for lånet, og hvilke sikkerheder vi kan og bør tage. Når strukturen er på plads, udarbejder vi et udkast til et term sheet og forhandler vilkårene på plads mellem parterne. På baggrund heraf laver vi de endelige dokumenter i et tæt samarbejde med investeringsfonden.

LØBENDE RÅDGIVNING HOLDER PLANEN PÅ SPORET

Selvom parterne forsøger at tage højde for alle aspekter, når aftalerne indgås, kan der efterfølgende opstå udfordringer. Det kan være, projektet ikke udvikler sig som planlagt, eller at virksomheden ikke opnår de forventede tilladelser.

I den forbindelse hjælper vi både på det strategiske og juridiske plan og er ofte dybt involveret i at udvikle en fremgangsmåde, der kan løse problemerne og eventuelt ændre i de aftalte vilkår for finansiering og sikkerhed. Her kan en løsning f.eks. være, at investeringsfonden hjælper låntager med rådgivning i forhold til den konkrete udfordring og mulige tilpasninger af projektet.

SIDSTE UDVEJ FOR INVESTERINGSFONDEN

Står det rigtig skidt til, kan investeringsfonden vælge at opsige låneaftalen og træde til sine sikkerheder for at begrænse sit tab. Vi har også set eksempler på, at investeringsfonden helt overtager låntagerselskabet for at få det på ret køl. Løsningerne kan være mange, og et samlet overblik over de juridiske og kommercielle forhold gør det nemmere at vælge den rette vej.

ALLE NØDVENDIGE KOMPETENCER I HUSET

Sager som disse handler som udgangspunkt om selskabsret og finansieringsret, og det er særligt vores advokater inden for disse to specialer, der rådgiver investeringsfonde og låntagere. Opstår der spørgsmål inden for andre retsområder, har vi de nødvendige ekspertiser i huset, så vi hurtigt kan få afdækket disse problemstillinger og finde de bedste løsninger sammen.

Klientprofil: Stenocare – en dansk komet inden for medicinsk cannabis

IndSigt har besøgt børsnoterede Stenocare, der har tordnet fremad, siden medicinsk cannabis blev legaliseret i Danmark i 2017. Direktør Thomas Schnegelsberg fortæller her om kapløbet om at blive markedsledende i Europa inden for medicinsk cannabis – på et marked, der ikke fandtes for få år siden.

Da medicinsk cannabis i sommeren 2017 blev legaliseret i Danmark som en forsøgsordning, tog de tre stiftere af Stenocare, direktør Thomas Schnegelsberg, Søren Kjær og Rolf Steno, en beslutning: De ville opbygge en forretning, der blev markedsledende inden for medicinsk cannabis.

Foran dem lå nu en kæmpe opgave i både at udvikle et produkt og etablere et helt nyt marked: ”Der var ingen i Danmark, der vidste noget om området – cannabis havde jo været ulovligt ind til da,” fortæller Thomas. Derfor vendte trioens fokus væk fra Danmark og fik hurtigt etableret gode kontakter i Canada, der dengang var førende på området for medicinsk cannabis.

GODKENDT PÅ REKORDTID

Efter et ophold hos de nye samarbejdspartnere i Canada, hvor Stenocare fik adgang til afgørende knowhow, vendte de hjem til Danmark: ”Vores ambition var at blive de første med et produkt på det danske marked,” siger Thomas. Allerede i december 2017 fik de tilladelse til at dyrke medicinsk cannabis. Den næste udfordring var så at få et produkt godkendt i Danmark.

”Det er en utrolig omfattende proces at få godkendt receptpligtig medicin, der normalt tager 5-10 år og koster en masse penge. Men fordi medicinsk cannabis var legaliseret som en forsøgs-

ordning, var reglerne mere lempelige. Efter bare syv måneder fik vi et produkt fra vores canadiske samarbejdspartner godkendt, og i sommeren 2018 kunne vi lancere tre receptpligtige cannabisolieprodukter på det danske marked.”

AFBRUDT AF ET CANADISK BUMP PÅ VEJEN

Cannabisolien tog Danmark med storm, og inden længe havde Stenocare en markedsandel på 85 procent. Alt tegnede lyst, men pludselig opstod en udfordring: Den canadiske producent fik en anmærkning fra den canadiske lægemiddelstyrelse for at overtræde nogle regler. Den danske lægemiddelstyrelse slog dog hurtigt fast, at produkterne ikke udgjorde nogen fare for patienterne. Stenocare ville dog ikke tage nogen chancer og besluttede straks at afbryde samarbejdet. ”Her kom vores juridiske investeringer os virkelig til gode, og vi kom ud af aftalen på bedste vis. Selvom det store canadiske selskab stillede med en hær af advokater,” smiler Thomas.

HØJTEKNOLOGISK PRODUKTION I RANDERS

Stenocare har i dag fundet nye samarbejdspartnere og importerer færdigproducerede produkter fra Canada. Samtidig er det godt gang i med at opbygge dyrkningen af cannabisplanter og satser på at få godkendt deres eget produkt af lægemiddelstyrelsen inden for det næste år.

”Gennem de seneste fire år har vi udviklet og investeret i vores eget produktionsanlæg i Randers. Alt er fulldautomatisk og minder på mange måder om et laboratorium. Vi bruger den nyeste og mest avancerede teknologi, for der skal være 100 procent styr på processerne og kvaliteten, når man producerer receptpligtig medicin,” fortæller Thomas.

HØJE STANDARDER I DANSK MEDICINALINDUSTRI

Den danske medicinalbranche har en stor stjerne rundt omkring i verden med flagskibe som f.eks. Novo Nordisk og Lundbeck. ”Danmark er verdenskendte for at producere medicin af meget høj standard. Samtidig har vi en meget dygtig lægemiddelstyrelse, så vi er vant til at være meget grundige i vores arbejde. Når vi kommer ind i nye lande, som fx Sverige og England, hvor vi allerede har fået tilladelse til at sælge medicinsk cannabis, så sidder de og nikker anerkendende, fordi vi har styr på alle detaljer. Vi er meget stolte af at være en del af denne medicinalelite”, siger Thomas.

COCA COLA, NIKE OG STENOCARE?

Når trio'en kigger i krystalkuglen, er målet at være førende leverandør i omkring ti lande i Europa inden for de næste fem år: ”Drømmen er at skabe et brand som Nike og Coca Cola, som alle ved er forgængere inden for deres felt. Det skal det være sådan, at når man hører ’Stenocare’, så ved man, at det er medicinsk cannabis. Ikke cannabis til fest og ballade, men receptpligtig, medicinsk cannabis af højeste kvalitet. Det er det, folk skal tænke, når de hører navnet Stenocare.”

STENOCARE & LUND ELMER SANDAGER

Stenocares kontaktperson i Lund Elmer Sandager er partner Ulrik Bayer, der hjælper virksomheden med selskabsret, kontrakter, varemærkeret og tvister. Ulrik og hans team hjalp også Stenocare med børsnoteringen: ”Vi har haft rigtig stor værdi af samarbejdet i virksomhedens forskellige faser – fx med at finde den rigtige selskabsstruktur, navigere i det kontraktuelle, undgå overforsikring og udarbejde kontrakter med leverandører,” fortæller Thomas. ”Vi fået uvurderlig hjælp af Ulrik, som vi stoler meget på, og som vi har en virkelig god kemi og fortrolighed med.”

KORT OM MEDICINSK CANNABIS

- Blev lovligt i Danmark den 1/1 2018 i en prøveperiode på fire år, og er siden forlænget yderligere fire år. Dansk produktion er gjort permanent lovligt
- Kan ikke helbrede sygdomme, men kan blandt andet lindre smerter, så patienter får øget livskvalitet
- Kræver en recept fra en læge, for at patienter kan købe det
- Bliver produceret i mange forskellige former, fx olier, tabletter og tørrede blomster



Direktør i Stenocare Thomas Schnegelsberg



Anders Linde Reislev
Advokat

Er I opmærksomme på de vigtige ændringer af markedsføringsloven?

Den 1. januar 2022 trådte en række ændringer af markedsføringsloven i kraft. Det betyder blandt andet større bøder og strengere regler for brug af influencere og markedsføring rettet mod børn og unge. Samtidig får Forbrugerombudsmanden nye beføjelser. Få et overblik over de vigtigste ændringer i den opdaterede markedsføringslov.

Vi har fået opdateret markedsføringsloven, fordi vi nu implementerer de ændringer, der kom med EU-direktivet om urimelig handelspraksis. Det giver os blandt andet en ny bødemodel, der kan give væsentlig større bøder til virksomheder, der overtræder reglerne. De fleste af ændringerne trådte i kraft den 1. januar 2022, mens enkelte har virkning fra den 28. maj 2022.

BØDER PÅ OP TIL 4 % AF DEN ÅRLIGE OMSÆTNING

Efter den nye bødemodel kan bøder for at overtræde markedsføringsloven udgøre op til 4 procent af virksomhedens årlige

omsætning i de berørte lande. Er oplysninger om virksomhedens omsætning ikke tilgængelige, kan bøden blive på op til 4 mio. euro. Det svarer nogenlunde til det niveau, vi kender fra overtrædelser af databeskyttelseslovgivningen (GDPR).

DEN NYE, SKALEREDE BØDEMODEL

De nye regler lægger op til, at bøderne bliver skaleret efter virksomhedens omsætning og karakteren af overtrædelserne. Du kan se de overordnede kategorier i bødemodellen på næste side.

OMSÆTNINGS- KATEGORI	0-5 MIO. KR.	5-10 MIO. KR.	10-20 MIO. KR.	20-50 MIO. KR.	50-100 MIO. KR.	100-200 MIO. KR.	200-500 MIO. KR.	OVER 500 MIO. KR.
NEDSAT BØDENIVEAU	25.000 - 40.000 KR.	25.000 - 40.000 KR.	50.000 - 80.000 KR.	50.000 - 200.000 KR.	50.000 - 400.000 KR.	50.000 - 500.000 KR.	50.000 - 500.000 KR.	50.000 - OP TIL 500.000 KR.
NORMALT BØDENIVEAU	40.000 - 80.000 KR.	40.000 - 100.000 KR.	80.000 - 200.000 KR.	200.000 - 500.000 KR.	400.000 - 1.000.000 KR.	500.000 - 2.000.000 KR.	500.000 - 5.000.000 KR.	500.000 KR. - OP TIL 1. PCT. AF DEN ERHVERVS- DRIVENDES OMSÆTNING
FORHØJET BØDENIVEAU	80.000 OG OP	100.000 OG OP	200.000 OG OP	500.000 OG OP	1.000.000 OG OP	2.000.000 OG OP	5.000.000 OG OP	FRA 1 PCT. AF DEN ERHVERVS- DRIVENDES OMSÆTNING

DYRERE AT SENDE SPAMMAILS

Bøder for at overtræde det såkaldte spamforbud bliver forhøjet fra 10.000 kr. til 20.000 kr. Minimumsbøden for at sende 100 mails uden samtykke stiger fra 10.000 kr. til 50.000 kr. For spammails udover de første 100 mails bliver bøden forhøjet med yderligere 200 kr. pr. mail.

I de fleste tilfælde vil den nye bødemodel give væsentlig højere bøder i forhold til det niveau, vi tidligere har haft.

OP TIL 10.000 KR. I BØDE PR. UANMODET OPKALD

Det samme ser vi for uanmodede telefoniske henvendelser. Her bliver bødetaksten også hævet betragteligt sammenlignet med Forbrugerombudsmandens tidligere praksis. Skemaet nedenfor viser de nye vejledende bødetakster for uanmodede telefoniske henvendelser.

ANTAL UANMODEDE TELEFONISKE HENVENDELSER	BØDETAKST
1-10 PERSONER	10.000 KR. PR. PERSON, DER ER RETTET UANMODET TELEFONISK HENVENDELSE TIL.
FRA 11 PERSONER OG OP TIL OG MED 50 PERSONER	8.500 KR. PR. PERSON, DER ER RETTET UANMODET TELEFONISK HENVENDELSE TIL FRA OPKALD NR. 11.
MERE END 50 PERSONER	7.000 KR. PR. PERSON, DER ER RETTET UANMODET TELEFONISK HENVENDELSE TIL FRA OPKALD NR. 51.
VED HVERT EFTERFØLGENDE TILFÆLDE FORHØJES BØDETAKSTERNE I SKEMAET MED 20 PCT.	

NYE MULIGHEDER FOR FORBRUGEROMBUDSMANDEN

En anden ændring betyder, at Forbrugerombudsmanden nu kan udstede administrative bødeforelæg i stedet for at politianmelde en virksomhed, der overtræder reglerne. Virksomheden kan herefter vælge at erklære sig skyldig og acceptere bøden for at afslutte sagen, uden at politi, anklagemyndighed og domstole bliver involveret.

Forbrugerombudsmanden kan udstede administrative bøder i disse sager:

- Uberettiget brug af et mærke eller logo, der signalerer, at forbrugerne har øget beskyttelse.
- Overtrædelse af spamreglerne.
- Uanmodede telefoniske henvendelser.
- Markedsføring af arrangementer eller begivenheder målrettet børn og unge under 18 år, hvor der er omtale, billeder eller henvisning til alkohol eller rusmidler.

BEDRE BESKYTTELSE AF BØRN OG UNGE OG FORBUD MOD BRUG AF BØRNEINFLUENCERE

De tidligere regler om markedsføring rettet mod børn og unge under 18 år omfatter nu også andre produkter end rusmidler. Det kan f.eks. være sundhedsskadelige produkter, kosmetiske indgreb eller lignende.

Markedsføring rettet mod børn og unge under 18 år må fremover ikke udøves på profiler på sociale medier, der tilhører børn og unge under 15 år. Det betyder i praksis et forbud mod brug af influencere under 15 år. Overtrædelse af disse regler bliver straffet ud fra den nye bødemodel.

KRAV OM STØRRE GENNEMSIGTIGHED VED ONLINE-HANDEL

Vi har også fået skærpet kravene til gennemsigtighed ved online-handel på disse områder:

- Rangordning af produkter ved onlinesøgninger.
- Brugeranmeldelser af produkter.
- Oplysningspligt for udbydere af onlinemarkedspladser.

Fremover skal virksomheder, som giver brugerne mulighed for at søge efter produkter med f.eks. nøgleord, oplyse om de vigtigste parametre for rangordningen af produkterne i resultatet. Virksomhederne skal også tydeligt oplyse om enhver form for betalt reklame eller betaling modtaget specifikt for at give en bedre placering i søgeresultaterne.

Virksomheder, som giver adgang til brugeranmeldelser, skal desuden oplyse, hvordan de sikrer, at anmeldelserne stammer fra bekræftede kunder, som reelt har brugt eller købt produkterne.

Disse ændringer trådte i kraft den 28. maj 2022, og overtrædelser kan udløse bøder efter den nye bødemodel.

VORES ANBEFALINGER

Ændringerne af markedsføringsloven medfører skærpselser på en række centrale områder – og udsigt til væsentlig højere bøder. Det får blandt andet store konsekvenser for virksomheders online markedsføring, online markedspladser, telemarketing og markedsføring over for børn og unge.

Hvis din virksomhed benytter sig af markedsføring inden for disse områder, bør I snarest muligt gennemgå jeres markedsføringsprocesser og -aktiviteter for at sikre, at de efterlever de nye regler.



Vanvidskørsel – nye regler med store konsekvenser

Morten Schwartz Nielsen
Partner, advokat (H)

Siden marts 2021 har vi i Danmark haft nye, strengere regler for vanvidskørsel. Det betyder blandt andet, at et køretøj kan konfiskeres – også hvis det er lånt ud. Vi ser nærmere på de nye regler og gør status over, hvordan de er blevet håndhævet i det første år.

Efter en række tragiske tilfælde, hvor hensynsløse trafikanter var involveret i alvorlige uheld, besluttede Folketinget i 2020 at skride ind over for vanvidskørsel. De nye regler trådte i kraft den 31. marts 2021 og har nu været gældende i lidt mere end et år.

HVORNÅR SKAL KØRETØJET KONFISKERES?

En stor konsekvens ved de nye regler er, at et køretøj som udgangspunkt skal konfiskeres, hvis en person har kørt vanvidskørsel. Også selvom det ikke er ejeren, der sidder bag rattet.

Loven giver dog myndighederne mulighed for at undlade at konfiskere køretøjet, hvis de vurderer, at det er uforholdsmæssigt indgribende for ejeren at gøre det. Det drejer sig typisk om tilfælde, hvor ejeren hverken kunne vide, at køretøjet ville blive brugt til vanvidskørsel eller kunne sørge for at sikre sig økonomisk, da de overdrog køretøjet til en anden.

Det klare udgangspunkt er, at køretøjer konfiskeres ved vanvidskørsel. Bemærkningerne til loven lægger op til, at muligheden for at undlade konfiskation er en snæver undtagelse. Er køretøjet udlånt, må ejeren selv prøve at få sit tab dækket gennem et erstatningskrav over for føreren af køretøjet.

HVAD ER STATUS EFTER ET ÅR MED DE NYE REGLER?

Retspraksis gennem det seneste år viser, at domstolene i langt de fleste tilfælde håndhæver reglerne. Selv når en ejer har indhentet underskrevne tro- og loveerklæringer og kontrolleret straffeattester fra låneren af køretøjet, har det ikke været tilstrækkeligt til at undgå konfiskering.

I sager som disse skal det altid undersøges, om ejeren har haft kendskab til, at et køretøj ville blive brugt til vanvidskørsel og har benyttet alle muligheder for at belyse risikoen for det. Er det tilfældet, vil domstolene efterfølgende se på, om ejeren har taget rimelige skridt til at sikre sig økonomisk i tilfælde af en konfiskering.

EJEREN SKAL UNDERSØGE LÅNERENS ØKONOMI

For at sikre sin økonomiske stilling kræves det, at ejeren i tilstrækkelig og relevant grad har undersøgt lånerens økonomi og ikke på den baggrund med rimelighed kunne forudse, at et erstatningskrav ville være dækningsløst. Det fremgår af lov-bemærkningerne, at det f.eks. ikke er nok til at undgå konfiskation, at føreren er blevet erklæret insolvent i fogedretten, eller at føreren skal afdrage på bilen over en årrække.

Det er vores vurdering, som støttes af retspraksis, at det er ganske svært at komme igennem med, at konfiskering ikke skal ske.

BLIVER EJENDOMSRETEN KRÆNKET VED KONFISKERING?

Ejendomsretten er et særlig juridisk aspekt ved reglerne, som ejere af køretøjer skal være opmærksomme på. Ifølge international lov er ejendomsretten ukrænkelig, medmindre det sker i samfundets interesse, der er klar lovhjemmel, og det er propor-

tionelt med forseelsen. Det kan være tvivlsomt, om den danske lovgivning overholder dette, men skal reglerne ændres, kræver det, at domstolene underkender dem.

AKTUELLE SAGER I HØJESTERET BLIVER AFGØRENDE

I øjeblikket behandler Højesteret en række sager om reglerne for vanvidskørsel. Deres vurdering af, om lovgivningen er i overensstemmelse med international ret, bliver afgørende for, om vi kommer til at se ændringer. Kommer Højesteret frem til, at konfiskation kan ske, som det er beskrevet i loven, vil reglerne fortsætte som i dag, og så vil en ændring kræve en sag ved Meneskerettighedsdomstolen.

ANBEFALINGER, HVIS DU LÅNER DIT KØRETØJ UD:

- Tag altid højde for reglerne om vanvidskørsel, hvis du låner dit køretøj ud. Eller hvis jeres medarbejdere bruger firmabiler som fri bil eller anvender køretøjer til at udføre deres arbejde, fx i servicefag.
- Du skal sikre dig, at du som ejer eller leasingtager har gjort alt for at afklare, om køretøjet ville blive brugt til vanvidskørsel, og om føreren kan betale et erstatningskrav.
- Hvis dit køretøj bliver beslaglagt, bør du straks gøre indsigelse mod grundlaget. Det er vigtigt, at du har gjort det, hvis reglerne senere bliver underkendt som værende i strid med international ret.

HVILKE OVERTRÆDELSER DÆKKER VANVIDSKØRSEL OVER?

Begrebet vanvidskørsel dækker over en række overtrædelser af straffeloven og færdselsloven.

Overtrædelser af straffeloven

- Uagtsomt manddrab under særligt skærpene omstændigheder.
- Uagtsom forvoldelse af betydelig skade på nogens legeme eller helbred under særligt skærpene omstændigheder.
- Forsætlig forvoldelse af nærliggende fare for nogens liv eller førerlighed.

Overtrædelser af færdselsloven

- Særlig hensynsløs kørsel.
- Hastighedsoverskridelse på mere end 100 procent ved kørsel med over 100 km/t.
- Kørsel med en hastighed på 200 km/t eller derover.
- Spirituskørsel med en promille over 2,00.



Partnerprofil: Mine klienter får rådgivning uden indpakning og i øjenhøjde

Mød Sebastian Rungby, der er Lund Elmer Sandagers nyeste partner i ejerkredsen. Han oplever, at de stærkeste løsninger opstår, når man har et godt kendskab til sine klienter og siger tingene, som de er.

HVAD ER DU SPECIALISERET I?

Jeg har i mere end 10 år arbejdet med M&A i bred forstand og rådgiver om private equity og venturekapital. Derudover rådgiver jeg om selskabsret om alt fra selskabsstrukturer, omstruktureringer og ejeraftaler til fusioner og spaltninger. Udover M&A og selskabsret, som fylder langt størstedelen af min tid, rådgiver jeg løbende mine klienter om erhvervsretlige forhold.

HVEM ER DINE KLIENTER?

I forhold til M&A rådgiver vi både på køber og sælgers side. Min klientportefølje omfatter både danske og udenlandske private equity-fonde og venturekapital-fonde, som jeg hjælper med deres transaktioner og investeringer. Og så repræsenterer jeg ejerledere, som skal sælge deres virksomheder samt unge virksomheder, som skal hjælpes igennem fundingprocesser fra venturekapital-fonde, seed-fonde, business angels eller lignende.

Min klientportefølje spænder derudover bredt og indeholder alt fra spæde startups til større, etablerede virksomheder, som jeg har tætte og lange forhold til, og som jeg agerer point of contact for på deres løbende behov for juridisk bistand.

HAR DU EN TRANSAKTION, DU VIL FREMHÆVE?

Alle transaktioner har sit eget særpræg og er sjove på hver sin måde. Jeg har blandt andet gang i et par sjove pt., men dem holder vi fortroligt lidt endnu. Den senest offentliggjorte, jeg havde lead på, var salget af FCA Denmark A/S, som vi hjalp FCA Italy S.p.A. med at sælge til K.W. Bruun Import A/S. Den havde mange gode elementer. Der var et cross boarder-element, der var et tæt samarbejde med klientens M&A-team i Torino, en konkurrencegodkendelse og generelt mange komponenter, der skulle gå op i en højere enhed. Det var en sjov og heldigvis vellykket transaktion.

HVAD LÆGGER DU VÆGT PÅ I DIN RÅDGIVNING?

Min rådgivning skal være i øjenhøjde og operationel. Det er efterhånden et par slidte udtryk, men jeg siger tingene, som de er i et uhøjtideligt og forståeligt sprog. Det, kan jeg mærke, passer godt til mine klienter. Og så skal rådgivningen være operationel, så mine klienter ikke er i tvivl om, hvor de står rent juridisk, hvilke muligheder de har, og hvilke konsekvenser, der følger med mulighederne. På den måde kan vi tale os frem til, hvad de skal gøre.

HVAD DRIVER DIG?

Noget af det, jeg synes er spændende, er at få en ny transaktion eller investering ind. Hele processen med at få overblik over casen, afstemme forventninger og ønsker med klienten, og sørge for at sætte det rigtige team til at komme i mål, giver en særlig energi. Derudover kommer man i transaktionsprocesser ofte tæt på klienten. At gå fra nogle gange aldrig at have mødt en person til at tale sammen nærmest dagligt i en periode over flere måneder er meget intenst, men meget givende. Vi er jo så heldige at arbejde med mennesker omkring ting, som ofte er meget vigtige for dem, så det er passionerede individer, vi beskæftiger os med. Det er motiverende og et privilegium.

HVILKE JURIDISKE TRENDS ER INTERESSANTE LIGE NU?

Vi er som branche, herunder ikke mindst hvis man beskæftiger sig med f.eks. M&A og selskabsret, under et vis pres fra flere sider. Vi udfordres af andre rådgivningshuse end advokathuse, ligesom vi udfordres af legaltech. Det er en udfordring, vi skal tage med ro i maven, men vi skal være gode til at forny os og sørge for, at vores rådgivning bliver ved med at være relevant og i top.

HVAD LAVER DU I DIN FRITID?

Jeg har en kæreste og to små børn, som jeg heldigvis bruger en del tid med. Så spiller jeg lidt fodbold og tager på en cykeltur en gang imellem, selvom det ikke er så ofte, som man kunne ønske. På livsnydersiden nyder jeg at rejse, gå ud at spise og få et godt glas vin.

Sebastian Rungby

Partner og advokat i Lund Elmer Sandager

- Partner i Lund Elmer Sandager pr. 1. januar 2022
- Rådgiver blandt andet om køb og salg af virksomheder, private equity og venturekapital
- Medlem af en række bestyrelser og advisory boards

