

## Nyhedsmagasin fra Lund Elmer Sandager Advokater

- 3 Leder: Mens alle smiler
- 4 Hvad skal vi med kontrakter?
- 6 Har I styr på jeres salgs- og leveringsbetingelser?
- 8 Klientprofil: GoBoat har vind i sejlene
- 10 Ansættelseskontrakter – et brushup
- 12 Halvanden million danskere mangler et testamente – de ved det bare ikke
- 14 Partnerprofil: Peter Sørensen
- 16 Kunsten at købe en fodboldklub

Hold dig ajour med nyhedsbreve, aktuelle artikler og spændende arrangementer.  
Besøg [www.les.dk](http://www.les.dk) eller skriv til [info@les.dk](mailto: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](mailto: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

# Mens alle smiler

Mundtlige aftaler er lige så bindende som skriftlige. De er bare sværere at bevise. Så når vi bevæger os væk fra Hjallerup Marked, hvor en aftale bliver lukket med et håndslag, er det en rigtig god leveregel, at kontrakter med kunder, leverandører, medejere og medarbejdere skal være skriftlige. Og at de skal laves, mens alle smiler. For det er væsentligt nemmere at tale om mulige konflikter og deres løsning, før de opstår, end når krigen raser.

Vi bliver som advokater ofte mødt med en undren over, hvorfor kontrakter skal være så lange og dyre. Nogle virksomheder vil også tænke, om det ikke er nemmere selv at hive en standardkontrakt ned fra nettet og tilpasse den til den aktuelle situation.

At skrive en kontrakt er en investering i at undgå problemer. Skal det gøres ordentligt, er der brug for, at nogen tænker ”hvad nu hvis” og drøfter med parterne, hvad der skal gøres, hvis det sker. Samtidig er det vigtigt, at kontrakten bliver skrevet så præcist, at der ikke opstår tvivl om meningen senere.

Der skal tid og kompetencer til at udarbejde en kontrakt, der klart beskriver parternes rettigheder og forpligtelser og tager højde for de konflikter, der kan opstå. Det kræver altid en individuel vurdering af de specifikke forhold – og det koster naturligvis mere, end hvis man henter en standardkontrakt på nettet eller prøver at klippe og klistre i en tidligere kontrakt.

Vi ønsker i Lund Elmer Sandager at forebygge konflikter, og vi vil derfor gerne slå et slag for vigtigheden af gode kontrakter. Derfor er kontrakter temaet for denne udgave af Indsigt. Vi håber, det vil inspirere dig til at overveje og måske genopfriske dine egne kontrakter – uanset om du er privatperson eller del af en virksomhed.

God læselyst!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carsten Brink', written over a light-colored background.

**Carsten Brink**  
Managing partner,  
Lund Elmer Sandager



Claus Spangenberg  
Partner, advokat (L)

# Hvad skal vi med kontrakter?

Det modspørgsmål får jeg ofte, når jeg spørger en virksomhed, om de har gode kontrakter. Vores globale og digitale verden rummer mange usikkerheder, og her kan gode kontrakter skabe den tillid, der er nødvendig for, at vi kan handle med hinanden. Men hvad er en god kontrakt? Og hvorfor er det særlig svært at lave gode IT-kontrakter?

I gamle dage var et håndslag nok til at indgå en aftale, fordi de fleste handler var lokale, og parterne kendte hinanden. Men på nutidens globaliserede marked kender vi ofte ikke dem, vi handler med. Derfor er mistillid i dag ofte udgangspunktet, når to parter skal lave forretning. Så når jeg spørger, om mine klienter har gode kontrakter, er det, fordi jeg ved, at de er det bedste værktøj til at skabe den formaliserede tillid, der kan fortrænge mistillid.

#### VIS MIG JERES KONTRAKTER ...

Gode kontrakter definerer virksomheder over for omverdenen – deres kunder, samarbejdspartnere og potentielle købere. Det gør dårlige kontrakter selvfølgelig også. Jeg har desværre set mange eksempler på virksomheder, der bliver valgt fra i både tilbudsprocesser og som investeringsobjekt på grund af dårlige kontrakter.

#### HVAD ER EN GOD KONTRAKT?

Kendetegnene for en god kontrakt afhænger af, hvad den skal bruges til. Er det B2C eller B2B? Er det for en enkelt transaktion eller et løbende samarbejde? Og er der betydelige værdier eller risici involveret? Generelt vil jeg sige, at ligesom med så meget andet her i livet er det første indtryk vigtigt. Kontrakter, der er sjusket sat op med forskellige skrifttyper, stave- og grammatikfejl og uregelmæssig nummerering, kommer sjældent fra en kompetent jurist.

En kontrakt bør være skrevet i et klart og konsekvent sprog med korte sætninger og ensartede formuleringer. At skrive en kontrakt er en juridisk disciplin, der kræver en hel del træning og erfaring. Det er vigtigt at huske, at domstolene altid vil fortolke en uklar bestemmelse til skade for den part, der har udarbejdet kontrakten.

Jeg vil også advare imod kontrakter, der ikke har en rimelig balance mellem parternes rettigheder og forpligtelser. Gode kontrakter bør tilstræbe at opfylde begge parter interesser, samtidig med at de bør minimere parternes unødige risici ved transaktionen.

#### DE SVÆRE IT-KONTRAKTER

IT-kontrakter er blevet en fællesbetegnelse for de mange forskellige typer af kontrakter, der regulerer design, udvikling, køb, salg, drift, opdatering og vedligeholdelse af software. Disse kontrakter er ofte meget komplekse, fordi de skal håndtere, at systemer udvikles, leveres og driftes over tid – noget, som stiller store krav til kontraktens projektstyringsmekanismer.

#### OPGØR MED VANDFALDSMODELLEN

Mange af de store offentlige IT-projekter der er kuldsejlet i de senere år – fx SKAT's EFI og Politiets POLSAG – er netop faldet på grund af dårlig projektledelse kombineret med en for stor teknisk kompleksitet i projekterne. Sager som disse har betydet, at agile udviklingsmetoder nu vinder frem som alternativ til de tidligere så populære vandfaldsmodeller, hvor alt aftales inden projektstart. Med de agile modeller får kontrakterne større fokus på at indbygge bestemmelser om projektledelse og løbende tilpasning af leverancen.

#### CLOUD STILLER STORE KRAV TIL KONTRAKTERNE

Mange virksomheder overgår i disse år til cloud-baserede løsninger, hvor de køber IT og infrastruktur som en service frem for at have deres egen IT-installation. Dette strategiskifte stiller store krav til udformningen af cloud-kontrakten og ikke mindst, hvordan virksomheden minimerer sine risici, fordi den ikke længere har direkte kontrol med hverken systemet, driften eller sin data.

#### NYE TEKNOLOGIER ÆNDRER LOVGIVNINGEN

Også på andre områder er IT-retten under voldsom udvikling og pres i disse år. Banebrydende teknologier inden for fx kunstig intelligens, selvlærende systemer, big data og Internet of Things forventes i de kommende år at føre til ny eller ændret lovgivning, så vi kan regulere brugen af devices og apps, der baserer sig på disse teknologier.

De nye teknologier er fascinerende, men giver også virksomheder nye udfordringer. Fra et juridisk perspektiv er nogle af de helt store spørgsmål, hvordan virksomheder kan beskytte deres data, sikre deres rettigheder og undgå at krænke andres rettigheder – og naturligvis hele samspillet mellem de avancerede teknologier og den almindelige jura.



**Sebastian Rungby**  
Associeret partner, advokat

# Har I styr på jeres salgs- og leverings- betingelser?

Salgs- og leveringsbetingelser, handelsbetingelser eller terms and conditions. Kært barn har mange navne. Det vigtigste er, at de er der og klart og tydeligt gør rede for parternes rettigheder og forpligtelser.

Salgs- og leveringsbetingelser er fx de vilkår, som vi erklærer at have læst, forstået og accepteret, når vi som forbrugere handler på internettet, eller som erhvervsdrivende indgår fx en købsaftale eller samarbejdsaftale.

## MANGE BLIVER OVERRASKEDE

Som advokater oplever vi jævnligt, at kunder bliver overraskede over, at de har accepteret et bestemt aftalevilkår, uden at have været opmærksomme på det. De kan fx have accepteret en begrænset ret til erstatning, at prisen må stige, at en retssag kan afholdes langt væk eller andre begrænsninger i deres rettigheder. Det sker typisk, fordi de ikke har gennemlæst salgs- og leveringsbetingelserne grundigt nok, og det kan selvsagt være til stor skade for dem.

## LÆS ALLE VILKÅRENE – OGSÅ BILAGENE

Vi vil kraftigt opfordre alle til altid at gennemgå alle betingelserne, når de fx køber eller sælger en vare eller ydelse – også selvom dele af dem ikke står direkte i hovedaftalen, som mange naturligt nok fokuserer på. Supplerende vilkår i et bilag eller på en hjemmeside, der bliver refereret til i en hovedaftale, forpligter nemlig parterne i samme grad, som hvis de stod i hovedaftalen.

## KLARE BETINGELSER BESKYTTER ALLE

Omvendt skal der også lyde en opfordring til alle virksomheder til at overveje, om det er tid til at få gennemgået og opdateret deres salgs- og leveringsbetingelser. Og selvfølgelig til at få udarbejdet et sæt, hvis I ikke har det. På den måde sikrer I jer gode aftalevilkår, der sætter nogle trygge juridiske rammer for de

aftaler, I indgår. Samtidig kan præcist formulerede betingelser i mange tilfælde forhindre tvister, fordi spillereglerne er tydeligt markeret og fjerner tvivl om rettigheder og pligter.

## HVAD SKAL BETINGELSERNE INDEHOLDE?

Der er stor forskel på virksomheders behov for at beskytte sig i salgs- og leveringsbetingelser. Det afhænger typisk af branchen og det produkt, I sælger. Derfor er det vigtigt, at I får rådgivning om, hvordan I opnår den bedst mulige juridiske beskyttelse. Det er ofte relevant at tilføje bestemmelser om produktets anvendelse, ansvarsbegrænsninger, ejendomsforbehold, prisregulering, betalingsbetingelser, immaterielle rettigheder, force majeure, mangler, forsinkelser, misligholdelse, lovvalg og retssager.

## GRÆNSER FOR KRAVENE

Der er selvfølgelig grænser for, hvad man kan pålægge en kunde af forpligtelser – også selvom vedkommende selv accepterer dem. Aftaleloven indeholder fx bestemmelser, der beskytter mod aftaler, der er åbenlyst urimelige – og de gælder også i erhvervsforhold. For aftaler med private findes desuden en lang række forbrugerbeskyttelsesregler, der ikke kan fraviges, hvis det skader forbrugeren.

## ER DIN VIRKSOMHED TILSTRÆKKELIGT BESKYTTET?

Ønsker din virksomhed rådgivning om at få udarbejdet salgs- og leveringsbetingelser eller har I behov for at få jeres eksisterende betingelser opdateret eller gennemgået, er I altid velkomne til at kontakte os for at drøfte processen.

# Klientprofil: GoBoat har god vind i sejlene

GoBoats blå picnicbåde har gennem de seneste år indtaget Københavns havn og kanaler. Samtidig er virksomheden nået langt ud i Europa og helt til Australien. I dag har de tre grundlæggere fortsat masser af planer, der kan skabe vækst og realisere visionen om at gøre vandet tilgængeligt for alle.

Bag GoBoat står de tre ildsjæle Kasper Eich-Romme, Carl Kai Rand og Anders Ekelund Mørck, der i 2014 fandt sammen om en fælles fascination af det maritime univers og de store oplevelser, vandet kan give os. Carl er uddannet arkitekt og har altid drømt om at designe sin egen båd, Kasper er en rigtig iværksætter med mange bolde i luften og et bredt netværk og Anders er uddannet på CBS og har en baggrund i Novo Nordisk.

Sammen ejer de i dag oplevelsesvirksomheden GoBoat, hvor de har udviklet verdens første picnicbåd, der sejler omkring 6 km/t. Virksomheden har 12 fastansatte og et stort antal sæsonansatte.

## GØR BYENS VAND TILGÆNGELIGT

IndSigt har besøgt GoBoats CEO Anders Ekelund Mørck i virksomhedens kontorer i indre København, hvor væggene er malet i GoBoat-bådernes velkendte blå farve. ”Når du lejer en båd hos os, kan du komme ud at sejle uden at have sejlbevis eller selv at eje en båd,” siger Anders. ”Det giver mange førstegangskaptajner mulighed for at se byen på en helt ny måde. Faktisk er størstedelen af vores kunder lokale, og vi er særligt stolte af at kunne introducere den maritime verden for de her mennesker, der ellers sjældent kommer på vandet i deres egen by.”

## MERE END BÅDUDLEJNING

Bådudlejning er en del af GoBoats oplevelseskoncept, der hele tiden søsætter nye projekter, som forbinder byer med det omkringliggende vand. Virksomheden samarbejder med mange lokale organisationer og foreninger og laver fx ofte co-events ved mad- og filmfestivaler rundt omkring i verden.

”En af vores samarbejdspartnere i Canberra har lige lavet en event under en luftballonfestival, hvor de tidligt om morgenen sejlede ud og så alle de her kæmpe luftballoner. Det så helt vildt ud,” fortæller Anders. ”Vi partner op med forskellige aktører for at skabe nye oplevelser og har fx etableret Skandinaviens første sail in-cinema og flere streetfishing-arrangementer. På den måde skaber vi hele tiden udvikling og vækst i virksomheden.”

## EN INTERNATIONAL SUCCES

”Vi har fra starten tænkt i koncepter, som kan overføres til andre lande. I dag er vi i København, Aalborg, Malmø, London, Canberra og Melbourne, og vi har en ambition om at have 500 både på 50 lokationer inden for 5 år. Fra 2020 vil vi gerne åbne på 10 nye lokationer om året.”

Når virksomheden udvider til nye lande, er det afgørende for dem at finde de rigtige lokale samarbejdspartnere, som er interesserede i at starte forretningen op selv. Herefter licenserer de GoBoats både, IT-system, brand, franchisemanual og online-uddannelsen GoBoat Academy.

## BÆREDYGTIGE VALG

Bæredygtighed er en integreret og vigtig del af GoBoat: ”Bæredygtighed er altid vores fortrukne valg, da vi kun ønsker at bidrage positivt til havnens miljø. Blandt andet sejler vores både primært på solenergi fra et stort solanlæg, vi har på et tag i København. Strømmen, vi køber, kommer også fra bæredygtige kilder. Og alt træ til fx bordene i bådene er bæredygtigt, ligesom selve båden er en letvægtskonstruktion af genbrugt plastik.”



### STADIG FLERE ERHVERVSKUNDER

”Vores kernekunder er 25-40 år og skal typisk en tur ud med nogle venner eller børnene, men vi har efterhånden også rigtig mange firmaarrangementer og teambuilding-events,” konstaterer en tilfreds Anders Ekelund Mørck. På almindelige ture kan kunderne købe drikkevarer og snacks med, men GoBoat samarbejder også med en række madsteder, som kan levere sejlvenligt mad til fx firmasommerfester.

## GoBoat & Lund Elmer Sandager

GoBoats primære kontakt hos Lund Elmer Sandager er partner og advokat Nicolai Fløe Jørgensen. Han udarbejder blandt andet GoBoats kontrakter, fx internationale licenskontrakter og ejeraftaler, og besvarer diverse ad hoc spørgsmål. Anders understreger, at kompetent rådgivning er vigtig for GoBoat og fremhæver samtidig den personlige relation med Nicolai, der ifølge GoBoat-ejeren altid er behagelig at tale med.

”Det er jo ingen hemmelighed, at det kan blive dyrt, hvis vi skal bruge en advokat, hver gang vi skal ændre en lille ting i en kontrakt. Derfor sætter vi stor pris på, at vi selv kan tage vores kontrakter et godt stykke ad vejen og så sende dem til Nicolai, som sørger for, at de er i orden rent juridisk. Det er meget fleksibelt og gør det økonomisk overskueligt for os. Det kan selvfølgelig kun lade sig gøre, fordi Nicolai kender os rigtig godt, og vi har en god dialog.”



**Anders Mørck**  
CEO, Co-Owner GoBoat



**Michael Møller Nielsen**  
Partner, advokat (L)

# Ansættelseskontrakter – et brushup

Ansættelseskontrakten er et dynamisk dokument, som virksomheder bør opdatere jævnligt. Gennem de senere år har vi fået en række ændringer af områdets love, ligesom retspraksis hele tiden udvikler sig. Vær opmærksom på, hvad I som virksomhed bør have særligt fokus på i jeres ansættelseskontrakter, så I fastholder jeres rettigheder, og der ikke opstår usikkerhed om vilkårene.

Ansættelsesretten er i dag et specialområde med både love og en omfattende retspraksis. Men som juridisk disciplin udspringer den af den almindelige aftaleret. Og selvom ansættelser typisk starter med en skriftlig kontrakt og ikke blot med en mundtlig aftale, er ansættelsesretten fortsat underlagt de almindelige aftaleretlige regler. Det betyder, at vilkårene i et ansættelsesforhold først og fremmest er dem, som I og medarbejderen aftaler mellem jer og parternes praksis.

#### HVAD SKAL ANSÆTTELSESKONTRAKTEN INDEHOLDE?

Hovedreglen for ansættelseskontrakter er, at der skal være skriftlige oplysninger om alle væsentlige vilkår. Desuden nævner ansættelsesbevisloven nogle oplysninger, der altid skal være med. Men derudover siger loven intet om, hvad I og medarbejderne i øvrigt kan aftale. Indholdet og fortolkningen af en skriftlig aftale er fortsat overladt til parternes indbyrdes aftale og fælles forståelse. Husk dog altid, at hvis I aftaler et væsentligt, nyt vilkår i ansættelsesforholdet, skal I også lave et skriftligt tillæg til kontrakten.

#### HENVISNINGER TIL FORÆLDEDE LOVE

Vi ser desværre jævnligt standardansættelseskontrakter, der henviser til forældet lovgivning. Det gælder fx de mange kontrakter, som henviser til love om erhvervshemmeligheder. For nogle år siden var området reguleret i markedsføringslovens § 10, der først blev § 19 og senere § 23. I dag reguleres området af lov om forretningshemmeligheder.

Ændringerne betyder, at vi har opdateret mange standardansættelseskontrakter med formuleringer, der henviser til den nye lov om forretningshemmeligheder og fortrolighed. Det kan få stor betydning, hvis en medarbejder krænker jeres ret til forretningshemmeligheder - fx ved at etablere en konkurrerende virksomhed, da den nye lov indeholder skærpede bestemmelser om muligheden for at kræve erstatning, selvom I ikke har haft et økonomiske tab.

#### SKAL GDPR IND I KONTRAKTERNE?

De nye GDPR-regler for persondatabeskyttelse har også betydning for jeres ansættelsesforhold. Har I en politik for behandling af medarbejdernes persondata, bør det fremgå af jeres kontrakter, at ansættelsesforholdet er omfattet af den til enhver tid gældende persondatapolitik.

#### BRUG AF MEDARBEJDERNES BILLEDER

Vil I bruge den enkelte medarbejders billede til fx markedsføring, skal det fremgå tydeligt af ansættelseskontrakten, at I har fået lov til det - og medarbejderen enhver tid kan tilbagekalde sit samtykke. Datatilsynet vil utvivlsomt på et tidspunkt sætte fokus på overholdelse af GDPR i ansættelsesforhold.

#### HVAD BETYDER DEN NYE FERIELOV?

Den 1. september 2020 træder den nye ferielov i kraft. Dermed

går Danmark fra forskudt optjening og afholdelse af ferie til samtidighedsferie, hvor ferien kan afholdes stort set samtidig med, at den bliver optjent.

Med den nye ferielov er det ikke længere muligt at varsle hovedferier senere end tre måneder og restferier senere end én måned, før de afholdes. Den mulighed fremgår af en del standardansættelseskontrakter i dag, og derfor er det en god idé allerede nu at beslutte, hvordan jeres politik for ferie skal være, og om reglerne for eventuelle feriefridage også skal ændres.

Det er tilstrækkeligt at henvise til, at den til enhver tid gældende ferielov gælder for ansættelsen, men I bør også tage stilling til en række andre detaljer i den nye ferielov. Blandt andet skal ferietillægget i fremtiden udbetales ad to omgange i stedet for fx med lønnen for april eller maj.

#### OPDATER JERES KONTRAKTER FOR AT FASTHOLDE JERES RETTIGHEDER

Hos Lund Elmer Sandager anbefaler vi, at I sørger for at få jeres standardansættelseskontrakt kigget igennem mindst én gang hvert halve år. Det er vigtigt, at I løbende tager stilling til, om vilkårene for nogle medarbejdere har ændret sig, eller om der er kommet nye vilkår, som I skal oplyse om på skrift. Det kan I typisk klare ved at skrive et tillæg til den gældende kontrakt, men vi oplever i stadig oftere grad, at virksomheden vælger at udstede helt nye ansættelseskontrakter til alle medarbejdere.



# Halvanden million danskere mangler et testamente – de ved det bare ikke

Omkring 20 milliarder kroner skønnes hvert år at havne i de forkerte lommer, fordi rigtig mange danskere ikke har et testamente. Få overblik over, hvad du skal være opmærksom på – både hvis du lever uden et testamente, og hvis du beslutter at oprette et.



**Christian Petri**  
Partner, advokat (H)

### SAMLEVENDE MED OG UDEN BØRN

Hvis du og din samlever ikke er gift, men bor sammen og eventuelt ejer en ejendom eller andre aktiver sammen, står I med en udfordring, hvis den ene dør, og I ikke har et testamente.

Har I ikke børn, vil arven ikke gå til samleveren, men til afdødes familie efter reglerne i arveloven – også selvom I har boet sammen i mange år. Med et testamente kan I frit bestemme, at samleveren skal arve alt.

Har I derimod børn, er det dem, der arver alt – og altså den af forældrene, der lever længst. Det stiller både børnene og den længstlevende forælder meget dårligt – især hvis I har mindreårige børn. Dette kan I rette op på med et testamente.

### ÆGTEFÆLLER MED BØRN

Er I gift og har fælleseje og børn, kan den længstlevende forælder blive stillet betydeligt bedre med et testamente, hvor I kan reducere børnenes arv til tvangsarven på 1/16 af det samlede fællesbo.

### KLAUSULER OM BEGUNSTIGELSE

Opretter I et testamente, bør I overveje at få indsat klausuler om begunstigelse i livsforsikringer og pensionsordninger. De fleste har ved oprettelsen af ordningerne sat kryds i feltet 'nærmeste pårørende', som vil blive begunstiget i denne rækkefølge:

1. Ægtefæller
2. Samlevende (i ægteskabslignende forhold)
3. Børn.

Udbetalingerne fra ordningerne går udenom dødsboet, så I ved at kombinere testamente og klausuler om begunstigelse kan sikre den bedste løsning.

### EJERE AF VIRKSOMHEDER

Mange virksomheder ejes i dag af flere forskellige parter – enten som personligt ejede virksomheder, A/S eller ApS. Her er det vigtigt, at I opretter en ejerftale, der sikrer, at de andre ejere af virksomheden kan køre den videre, hvis en af de personlige ejere dør.

Ejerftalen er dog ikke altid nok. Bestemmelserne her skal også være arvemæssigt beskrevet i et testamente, så der ikke opstår konflikt mellem reglerne i en ejerftale kontra reglerne i arveloven om blandt andet tvangsarv.

### SKATTEBESPARELSE I HOLDINGSSELSKABER

Hvis du ejer et holdingselskab og dør, udløser det en beskatning på 42%, hvis der ikke er aktiv drift i koncernen. Herefter skal der betales almindelig boafgift på 15% og eventuelt tillægsboafgift på 25%.

Du bør derfor undersøge, om det er muligt at optimere skatteforholdene i holdingselskabet, hvormed arvingerne kan spare op til 1,1 million kroner i skat.

### SKAL BØRNENES ARV VÆRE SÆREJE?

De fleste ønsker, at deres børns arv skal være særeje i deres eventuelle ægteskaber. Skulle børnene så blive skilt, skal de ikke dele arven med deres ægtefælle. Der er mange forskellige former for særeje, og I bør altid få vurderet jeres individuelle forhold for at sikre, at den rigtige særordning bliver valgt til jeres arvinger.

### ALMENNYTTIGE ORGANISATIONER

Hvis du i testamentet indsætter en arving, som ikke er i direkte slægt med dig, skal du udover boafgiften på 15% betale en tillægsboafgift på 25%. Dermed bliver den samlede boafgift på 36,25%. Vælger du at indsætte en almennyttig, afgiftsfritaget organisation til delvist at arve, kan du spare boafgift på 6,25%.

### SKAL TESTAMENTET KUNNE ÆNDRES?

Når et testamente skal oprettes, glemmer mange at overveje, om det skal kunne ændres efter den enes død. Skal den længstlevende have lov til at lave det fælles testamente om – helt, delvist eller slet ikke?

### PERSONLIG RÅDGIVNING ER VIGTIG

Vi håber, at denne korte gennemgang af arvereglerne har givet dig inspiration til at tænke over din egen situation. Som det fremgår, er arv et kompliceret område, der kræver individuel rådgivning, så testamentet er tilpasset dine konkrete familie- og virksomhedsforhold, og så de efterladte undgår vanskeligheder.



## Partnerprofil: Jeg lægger vægt på at levere rådgivning, der er ukompliceret og anvendelig

Mød Peter Sørensen, der er partner i Lund Elmer Sandager, og som hjælper virksomheder med en bred vifte af erhvervsretlige forhold og fungerer som sparringspartner i en række bestyrelser.

**HVILKE OMRÅDER ER DU SPECIALISERET INDENFOR?**

Jeg arbejder primært med Corporate Commercial og en hel del bestyrelsesarbejde, hvor jeg rådgiver mindre og mellemstore virksomheder samt helt store internationale koncerner, hvor jeg er advokat for deres danske og nordiske selskaber. Derudover rådgiver jeg klienter indenfor distributions- og forhandlerforhold samt finansieringsret, og så sidder jeg med fondsret, testament-er, arveret og generationsskifte.

**HVAD HJÆLPER DU KLIENTER MED?**

Jeg hjælper vores klienter med at sikre, at den juridiske platform er på plads, så de kan udvikle deres forretning. Jeg benyttes aktivt som sparringspartner – ikke kun ud fra en juridisk synsvinkel, men også ud fra en mere kommerciel tilgang til tingene. I arvesagerne sætter jeg en ære i at afvikle boerne på en ordentlig og sober måde, så arvingerne føler sig godt behandlet i den svære situation, som det nu engang er.

**HVAD ER DIN ROLLE, NÅR KLIENTEN RINGER MED ET SPECIFIKT PROBLEM?**

Min rolle er ganske enkelt at løse klientens problem på en konstruktiv måde, så de ikke længere synes, der er et problem. Det skal være sådan, at når samtalen slutter, så ved klienten, at der bliver taget hånd om problemet, og de ikke længere skal bekymre sig om det. Der kan selvfølgelig komme noget sparring på kryds og tværs, men der skal være en klar plan for, hvordan problemet bliver løst.

**HVAD ER VIGTIGT I DIN RELATION MED KLIENTEN?**

Tillid. Det er vigtigt, at klienten føler sig tryk og har tillid til det, jeg laver. Den tillid opstår ved, at jeg leverer brugbare løsninger, som ikke fremstår juridisk komplicerede eller forretningsmæssigt uhåndterbare. Det, jeg leverer, skal være enkelt og fremstå på en måde, så det er direkte anvendeligt for klienten i dennes virksomhed. I bestyrelsesarbejdet er tilliden et must, og i mit virke som bestyrelsesformand handler det ikke mindst om at skabe det rum, som gør, at den enkeltes kompetencer kommer til sin ret.

**HVORDAN VIL DU BESKRIVE DIG SELV SOM ADVOKAT?**

Jeg er tillidsskabende og ligetil. Jeg er nem at forstå, klar i tale og gør ikke tingene specielt komplicerede. Derudover skal klienterne vide, at de har en relation, som går ud over det at kontakte en advokat. Mit forhold til klienterne går også nogle gange ind over privatsfæren – forstået på den måde, at vi også taler om andet end forretning. Det er naturligvis rådgivningen, der er det primære, men jeg tror, det er vigtigt som en moderne advokat at være i øjenhøjde med klienterne. Vi som advokater skal ikke sidde i et eller andet fint, dyrt tårn og kigge ud over verden, som måske mere var tendensen tidligere. Det gør kun, at der kommer en underlig disharmoni, og derfor er den personlige relation essentiel mellem mine klienter og mig.

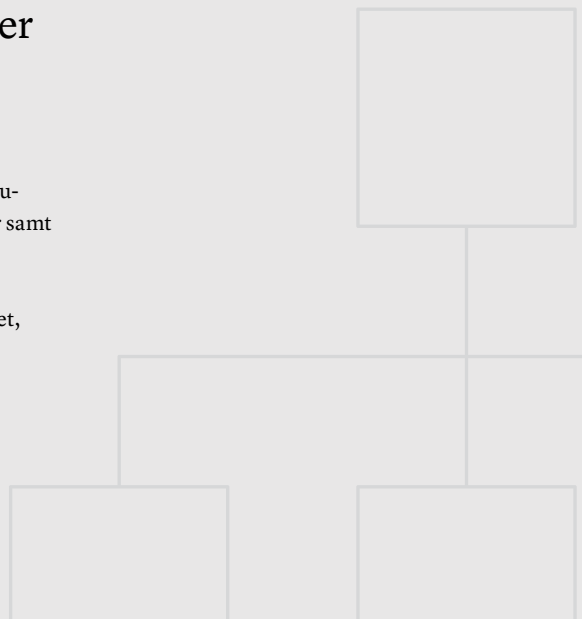
**HVAD DRIVER DIG I DIT VIRKE?**

At klienterne er glade og tilfredse og føler sig godt behandlet. Og det gælder i alle henseender – både mine erhvervs-klienter, mine private klienter og arvingerne i de mange dødsboer, som jeg behandler.

## Peter Sørensen

### Advokat og partner i Lund Elmer Sandager

- Møderet for Landsret
- Medlem af en række bestyrelser, herunder bestyrelsesformand i CNH Industrial Group (New Holland og CaseIH landbrugs- og entreprenørmaskiner samt Iveco vare- og lastbiler samt busser).
- Specialiseret indenfor Corporate Commercial, bestyrelsesarbejde, fondsret, arveret og generationsskifte.





**Esben Hansen**  
Advokatfuldmægtig



# Kunsten at købe en fodboldklub

Det er altid vigtigt at undersøge, hvad du køber, før du køber det. Ikke mindst hvis du vil købe en fodboldklub. Det vidste de nu nye ejere af Næstved Boldklub, som vi omkring nytår 2019 rådgav om købet af den ambitiøse boldklub.

At købe en fodboldklub er et stort og komplekst projekt. Det kan vi bekræfte, efter vi som juridiske rådgivere og forhandlere hjalp de nye ejere af Næstved Boldklub med handlen. En af vores centrale opgaver var selvfølgelig at forhandle og udfærdige selve købsaftalen. Men det var også vigtigt for os at undersøge de juridiske forhold omkring klubben, så de nye ejere havde fuldt overblik over tilstanden af deres kommende investering. En stor del af vores arbejde var i den forbindelse at undersøge klubbens forpligtelser – både overfor spillere og medarbejdere, men også over for kommunen, som er en meget vigtig medspiller for en dansk fodboldklub på denne størrelse.

## GODT KLIMA GAV GODE RESULTATER

I forhandlingerne lå det de nye ejere meget på sinde at fortsætte de gode relationer mellem klubben, lokalsamfundet og sponsorerne. Det var derfor vigtigt at sikre, at samtalerne med de sælgende kapitalejere foregik i et positivt forhandlingsklima, selvom parterne på begge sider af bordet var opsatte på, at handlen blev afsluttet hurtigt.

Det gode forhandlingsklima var medvirkende til, at de nye ejere endte med at købe 100% af aktierne i selskabet bag fodboldklubben – et scenarie, der ved forhandlingernes start virkede urealistisk. Forløbet er et godt eksempel på, hvordan tålmodighed og en pragmatisk indstilling hos alle parter kan bidrage til, at alle går tilfredse fra forhandlingsbordet.

## HARMONISK OVERDRAGELSE ER VIGTIG

Den harmoniske overdragelse af klubben har betydet, at der fra dag ét har været arbejdsro for den sportslige ledelse i Næstved Boldklub. Det er ekstremt væsentligt i en verden, hvor op- og nedrykning hvert år dikterer fodboldklubbens økonomiske skæbne – og ultimativt dens eksistens.

Med fodboldklubben på nye hænder blæser der for første gang i mange år mulige superligavinde over Næstved. Hos Lund Elmer Sandager er vi glade for at have bidraget til at skabe værdi og nye muligheder for en af vore klienter.

## Esben Hansens fodboldkarriere

2002 – 2007	OB	En A-landskamp
2007 – 2008	1. FC Kaiserslautern	To U-21 landskampe
2008 – 2010	OB	
2010 – 2011	Lyngby Boldklub	2011 – Ekspertkommentator på Canal 9, 6'eren og Eurosport



Vil du opdateres  
med seneste nyt?

Følg os på LinkedIn:  
[@lundelmersandageradvokater](#)



