

## Nyhedsmagasin fra Lund Elmer Sandager Advokater

- 3 Leder: Corona og compliance
- 4 8 vigtige ændringer, I skal kende i den nye ferielov
- 6 Nu kan I få en bøde for ikke at oplyse om jeres reelle ejere
- 8 Betydningen af compliance-rådgivning i M&A-transaktioner
- 10 Klientprofil: ServiceHuset forventer at komme styrket ud af coronakrisen
- 12 Det stærkeste hold
- 14 Se compliance som en investering i fremtiden
- 16 Partnerprofil: Claus Spangenberg

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

# Corona og compliance

Det er ikke mange måneder siden, at ordet "corona" blev forbundet med en gylden mexicansk øl, som man kunne nyde med et stykke lime i flasken.

Det har i dén grad ændret sig. Det er ikke længere noget nydelsesværdigt, der forbindes med ordet 'corona', og det mexicanske bryggeri, der helt uforskyldt er kommet i vanskeligheder, har måtte overveje at skifte navn på deres produkt.

Nu må vi forholde os til corona som en smitsom virus.

Ordet 'compliance' er også blevet et aktuelt ord og begreb, som vi alle sammen må forholde os til. Compliance dækker over arbejdet med at sikre overholdelse af lovgivningen. Det kan lyde simpelt, men det er det langt fra. Manglende overholdelse af lovgivningen kan have store konsekvenser. På områder som hvidvask, konkurrenceret og persondata (GDPR) kan bøder og søgsmål ligge i millionklassen. Det er derfor afgørende, både for

virksomhedens renommé og økonomi, at der er styr på compliance. De seneste års sager om især hvidvask i banksektoren har medført, at compliance i høj grad også er et parameter, som virksomheden bliver målt på.

Vi har i Danmark og mange andre steder verden over de sidste måneder helt lavpraktisk udøvet compliance i form af overholdelse af sundhedsmyndighedernes corona-regler om afstand, håndhygiejne, nedlukning m.v. Forskellen er, at vi alle har udøvet compliance på et område, hvor det har fatale konsekvenser at lade være. På det "normale" compliance-område er konsekvenserne "bare" økonomiske, men kan dog stadig være fatale.

Compliance bliver mere og mere omfattende, og vi har i dette nummer af Indsigt valgt at sætte fokus på det.

God læselyst og pas på jer selv og hinanden ved at være Corona-compliant.



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

# 8 vigtige ændringer, I skal kende i den nye ferielov

Når den nye ferielov træder i kraft den 1. september 2020, går vi bl.a. fra forskudt ferie til samtidighedsferie. Mange regler fortsætter som i dag, men den nye lov medfører også mærkbare ændringer på de fleste arbejdspladser. Få overblik over de vigtigste ændringer og se, hvad de betyder for jer.

## 1. FRA FORSKUDT FERIE TIL SAMTIDIGHEDSFERIE

Den nye ferielov indfører samtidighedsferie i Danmark, hvilket betyder, at lønmodtagere fra 1. september 2020 kan holde betalt ferie samtidig med, at ferien optjenes. Man optjener fortsat 2,08 dages betalt ferie pr. måned, men ferien kan nu afholdes løbende i ferieåret. Vi går derfor væk fra den nuværende forskydning mellem optjeningsåret og ferieåret, hvor vi opsparer ferien i kalenderåret og afholder ferien i det efterfølgende ferieår.

## 2. NYT FERIEÅR

Ferieåret bliver ændret fra den nuværende periode fra 1. maj til 30. april til fremadrettet at løbe fra 1. september til 31. august.

## 3. LÆNGERE AFHOLDELSESPERIODE

Holder lønmodtageren ikke alle sine optjente 5 ferieuger i løbet af ferieåret fra 1. september til 31. august, har hun eller han yderligere fire måneder fra den 1. september til den 31. december til at holde ferien i. Dermed har lønmodtageren i alt 16 måneder til at afholde sin ferie.

## 4. FERIE PÅ FORSKUD

Har en lønmodtager ikke optjent ferie nok, kan vedkommende aftale med dig som arbejdsgiver at holde betalt ferie på forskud. Ferien bliver efterfølgende modregnet i den ferie, lønmodtageren optjener. Forskudsferie skal aftales med virksomheden og er ikke noget, medarbejderen kan kræve.

## 5. VIRKSOMHEDER HAR RET TIL AT MODREGNE

Fratræder en lønmodtager sin stilling, før en eventuel forskudsferie er optjent, kan I modregne forskellen på den afholdte og optjente ferie i medarbejderens ret til løn og feriebetaling.

## 6. UDBETALING AF FERIETILLÆG

Fremover skal ferietillægget udbetales samtidig med, at lønmodtageren holder ferie. Alternativt kan tillægget deles op og udbetales to gange om året, så perioden fra 1. september til 31. maj udbetales med lønnen for maj, og perioden 1. juni til 31. august udbetales med lønnen for august.

## 7. OVERFØRSEL AF 5. FERIAUGE

Hvis en lønmodtager kun holder 4 ugers ferie og har ferie tilbage, når perioden for afholdelse af ferie udløber den 31. december, kan resten af ferien overføres til den næste periode, hvis I har aftalt dette. Har lønmodtageren ikke aftalt med jer, at den 5. ferieuge overføres, skal I automatisk udbetale den til lønmodtageren efter den 31. december i afholdelsesperioden.

Kan lønmodtageren ikke holde ferien på grund af fx sygdom eller barsel, inden perioden for ferieafholdelse udløber, overføres op til fire ugers ferie til næste periode.

## 8. NYE FRISTER FOR INDBERETNING OG INDBETALING

Samtidighedsferien betyder, at feriepengene skal være til



**Julie Flindt Rasmussen**  
Advokat

rådighed umiddelbart efter, at lønmodtageren har optjent dem. Derfor skal I indberette og indbetale ferie til Feriepengeinfo og FerieKonto efter andre frister end i dag.

For timelønnede medarbejdere indberetter og indbetaler I ferie

den sidste dag i den halve måned, hvor lønperioden slutter + en halv måned. Fristen er derfor altid den 15. eller den sidste dag i måneden. Er en medarbejder fratrådt, indberetter og indbetaler I ferie den sidste bankdag i måneden, hvor medarbejderen fratræder.

VIL DU VIDE MERE OM DE NYE FERIEREGLER OG OVERGANGSPERIODEN? HENT FOLDEREN 'VÆRD AT VIDE OM DEN NYE FERIELOV FOR DIG SOM ARBEJDSGIVER' PÅ LES.DK. DU ER OGSÅ VELKOMMEN TIL AT SKRIVE TIL OS, HVIS DU VIL HAVE FOLDEREN SENDT MED POSTEN.

# Nu kan I få en bøde for ikke at oplyse om jeres reelle ejere

Kravene til virksomheders oplysninger om deres ejerforhold blev skærpet i januar 2020. Overtræder I reglerne, kan det få alvorlige konsekvenser. Se, hvilke nye tiltag og pligter, de giver virksomheder og deres ejere.



**Torsten Hylleberg**  
Associeret partner, certificeret IT-advokat

Siden foråret 2017 har virksomheder, selskaber og fonde haft pligt til at indhente, opbevare og registrere oplysninger om deres reelle ejere. Reglerne skulle gøre det sværere at sløre ejerskabet gennem udviklede selskabskonstruktioner og forhindre hvidvask og terrorfinansiering, og at penge blev skjult i skattelylande. Samtidig fik myndighederne bedre muligheder for at efterforske økonomisk kriminalitet.

#### SKÆRPEDE KRAV TIL VIRKSOMHEDER OG DERES REELLE EJERE

Den 10. januar 2020 trådte nye og skærpede regler om virksomheders reelle ejere i kraft. Vi har samlet de vigtigste konsekvenser, som loven har for virksomheder og deres ejere her:

- Ejerne skal give de nødvendige oplysninger om ejerforholdene til selskabet eller virksomheden, hvis de bliver anmodet om det.
- Virksomheder skal oplyse om deres ejerforhold til personer og virksomheder, der udfører såkaldte kundekendingsprocedurer – fx til en advokat, der dokumenterer ejerforholdene.
- Virksomheder skal mindst en gang om året undersøge, om de reelle ejere er ændret i forhold til det, som står i Erhvervsstyrelsens ejerregister. Ledelsen, og de som udfører kundekendingsprocedurer, skal være særligt opmærksomme på at indberette uoverensstemmelser.
- Resultatet af den årlige undersøgelse skal fremlægges for virksomhedens ledelse på det møde, hvor ledelsen godkender årsrapporten. Således vil undersøgelsen typisk blive fremlagt på bestyrelsesmødet, der ligger umiddelbart før den ordinære generalforsamling. Fremlæggelsen bør dokumenteres.
- Hvis oplysningerne om virksomhedens ejere, som fx en advokat indhenter til en kundekendingsprocedure, ikke stemmer overens med oplysningerne i Erhvervsstyrelsens ejerregister, har vedkommende pligt til at indberette det til Erhvervsstyrelsen.
- Virksomheder kan blive tvangsopløst eller få en bøde, hvis de ikke overholder reglerne. Ikke blot, hvis de mangler at registrere de reelle ejere, men også hvis registreringen er mangelfuld.

Ledelsen skal derfor sørge for at foretage mindst én årlig undersøgelse af, hvorvidt der er sket ændringer i de reelle ejere sammenlignet med registreringerne i Erhvervsstyrelsens ejerregister. Ledelsen og de, der gennemfører kundekendingsprocedurer skal være særligt opmærksom på at indberette uoverensstemmelser i forhold til de registrerede oplysninger.

## Godt at vide

### 1. HVEM ER VIRKSOMHEDENS REELLE EJER?

En reel ejer er en fysisk person, der direkte eller indirekte ejer eller kontrollerer en tilstrækkelig del af ejerandele eller stemmerettigheder i virksomheden, eller som udøver kontrol med den på andre måder. En tilstrækkelig del er typisk mere end 25% af ejerandele eller stemmerettigheder i virksomheden, men er kun en indikation på reelt ejerskab. Vær opmærksom på, at legale ejere og reelle ejere ikke dækker det samme.

I mange virksomheder er det helt uproblematisk at fastlægge ejerstrukturen. For andre kan den være så kompleks eller uigennemsigtig, at det er meget vanskeligt at fastslå de reelle ejere.

### 2. HVAD ER HVIDVASK?

Hvidvask sker, når en person eller virksomhed får eller forsøger at få udbyttet fra en kriminel handling til at se ud som om, det er erhvervet på lovlig vis.

### 3. HVAD BETYDER FINANSIERING AF TERROR?

Finansiering af terrorisme er økonomisk støtte eller lignende til en person, gruppe eller sammenslutning, der begår eller vil begå terrorhandlinger.

### 4. HVILKE VIRKSOMHEDER ER UNDTAGET REGLERNE OM INDHENTNING AF OPLYSNINGER OM REELLE EJERE?

- børsnoterede virksomheder
- enkeltmandsvirksomheder
- personligt ejede mindre virksomheder (PMV)
- selvstændige offentlige virksomheder (SOV)
- filialer
- frivillige foreninger
- andelsboligforeninger.



Jacob Roesen  
Partner, advokat

# Betydningen af compliance-rådgivning i M&A-transaktioner



# En central del af den juridiske due diligence-proces er at undersøge virksomhedens compliance-forhold og tegne dens risikoprofil. Ikke mindst i tungt regulerede brancher. Det er ofte en krævende opgave, hvor det er afgørende, at eventuelle problemer bliver afdækket og løst, så køberen ikke arver dem.

Due diligence er en samlet betegnelse for de undersøgelser, som en potentiel køber af en virksomhed gennemfører forud for et virksomhedskøb. Due diligence-undersøgelser kan specifikt vedrøre juridiske, finansielle, skattemæssige, tekniske, kommercielle og andre forhold hos målvirksomheden. En potentiel køber bruger her due diligence-undersøgelserne til at afdække, hvad der skal til for på forsvarlig vis at gennemføre transaktionen, og hvilke forhold der har betydning for den fremtidige drift og integration i købers virksomhed.

## COMPLIANCE-UNDERSØGELSER ER EN VIGTIG DEL AF DUE DILIGENCE

En undersøgelse af målvirksomhedens compliance er en central del af den juridiske due diligence. I forhold til virksomheder indenfor tungt regulerede brancher eller virksomheder med primære aktiviteter, som udøves på grundlag af licenser, certificeringer eller væsentlige, offentlige kontrakter, er undersøgelsen af compliance-forhold af afgørende betydning for den samlede vurdering af virksomheden.

## VIRKSOMHEDENS GENERELLE RISIKOPROFIL

Formålet med undersøgelsen af compliance forhold er at definere virksomhedens compliance-risikoprofil og at identificere specifikke, problematiske compliance-forhold. Det kan eksempelvis være i form af eventuelle retsstridige elementer i aftaleforhold, manglende iagttagelse af licenskrav- og -betingelser, manglende efterlevelse af branchespecifikke lovkrav eller manglende efterlevelse af påbud fra tilsynsmyndigheder, overtrædelse af konkurrenceretlige regler, overtrædelse af GDPR-lovgivning og udfordringer relateret til krav som følge af international handel – bare for at nævne nogle af de sædvanlige fokusområder.

## AFDÆKNING AF NON-COMPLIANCE

Første skridt i undersøgelsen af compliance forhold er at tegne en korrekt risikoprofil af målvirksomheden. Derved skabes en bedre forståelse for de mere generelle compliance-risici, som gør sig gældende for den pågældende virksomhed. Når der er fuld forståelse for disse generelle compliance-risici, herunder de juridiske og kommercielle konsekvenser af non-compliance, kan virksomhedens specifikke compliance-forhold, herunder interne compliance-procedurer, vurderes nærmere. Samtidig vil

en eventuel manglende efterlevelse af lovregler, krav i kontrakter, licenskrav osv. blive identificeret og analyseret, ligesom mulighederne for at afhjælpe non-compliance og fremgangsmåden ved en sådan problemløsning kan vurderes og beskrives.

## UNDGÅ AT KØBER ARVER PROBLEMER

Typisk er det også i due diligence-forløbet, at problemerne bliver løst således, at køberen ikke overtager en virksomhed med væsentlige, nedarvede problemer. For en køber er det således meget vigtigt, at købers rådgivere under due diligence har ekspertviden og ressourcer, som konstruktivt kan håndtere problemstillinger og komme i mål med afhjælpningsprocessen.

## PROCESSEN BØR IKKE FORSTYRRE DRIFTEN

For køber og målvirksomheden er det også vigtigt at sikre, at nøglemedarbejdere i deres daglige arbejde ikke bliver afledt af diverse opgaver vedrørende afhjælpning af, og opfølgning på, compliance-problemstillinger, hvilket også understreger betydningen af at bruge eksterne, juridiske eksperter til at håndtere compliance-problemstillinger.

## M&A-TRANSAKTIONER I STÆRKT REGULEREDE BRANCHER

Gennem de seneste år har jeg personligt været involveret i et større antal overdragelser af, eller investeringer i, virksomheder inden for brancher, som har været underlagt særlige regulatoriske forhold og som i høj grad har været afhængige af særlige aftaler eller licenser med diverse compliance-krav og -betingelser. I sådanne M&A-transaktioner arbejder jeg og resten af M&A-teamet altid tæt sammen med dygtige kolleger, som har specialviden i forhold til de relevante compliance-forhold, og som - ikke mindst - også har god erfaring med effektiv afhjælpning af eventuelle problematiske compliance-forhold. Langt de fleste compliance-problemstillinger i en målvirksomhed kan løses på fornuftig vis, men det kræver, at problemstillingen, herunder alle de involverede parter juridiske stilling, analyseres korrekt, og at afhjælpningsprocessen håndteres på den mest hensigtsmæssige måde.

# Klientprofil: ServiceHuset forventer at komme styrket ud af coronakrisen

ServiceHuset så et hul i markedet og tog for fem år siden en beslutning om at blive førende inden for rengøring af private hjem. Siden er det gået stærkt, og efter flere gazellepriser har virksomheden nået målet og leverer i dag rengøringservices til hele Danmark.

Bag ServiceHuset står Steen Theill, der for 30 år siden startede virksomheden, da han begyndte at tjene penge ved siden af studierne ved at gøre rent. Det blev hurtigt tydeligt for ham, at markedet for privat rengøring er en sikker havn, da alle skal have gjort rent. Indsigt har besøgt Steen på virksomhedens hovedkontor i hjertet af Frederiksberg.

## GA' PÅ PENSION ELLER SKALERE FORRETNINGEN?

I de første 25 år kørte Steen forretningen alene fra et kontor i sin lejlighed med 25 assistenter, der gjorde rent. ”Da jeg fyldte 50 år for seks år siden, snakkede jeg om fremtiden med vores advokat Claus Spangenberg. På det tidspunkt overvejede jeg, om jeg skulle stoppe og flytte til Spanien og drikke rosé og spille golf. Men vi blev enige om, at det måske var lige tidligt nok at gå på pension, og at jeg i stedet skulle prøve at skalere forretningen. Og det er jo gået meget godt,” smiler Steen, der i dag beskæftiger 12 administrative medarbejdere og omkring 180 rengøringsassistenter.

## POPULÆR RABAT PÅ RENGØRING VIA ARBEJDSPLADSEN

ServiceHuset har mange aftaler med større virksomheder som fx Novo Nordisk, Saxo Bank og Tryk Forsikring, hvor firmaernes medarbejdere får procenter på rengøring: ”Når de både får rabat via firmaaftalen og et servicefradrag, er det til at betale sig fra. Så er vi er helt dernede, hvor vi kan konkurrere med sort rengøring. Det er ofte det, som kunderne overvejer som alternativ. Men hos os er de forsikret. Og det er der flere og flere, der vægter højt,” fortæller Steen.

## CORONAKRISEN KAN GIVE NYE MULIGHEDER

ServiceHuset har allerede overlevet flere kriser som fugleinfluenza, finanskrisen og ebola, hvor de endda er kommet styrket ud på den anden side. Her i coronakrisen har virksomheden oplevet en væsentlig nedgang på omkring 50% af opgaverne, og flere medarbejdere har været sendt hjem på lønkompenationsordningen. Steen er imidlertid fortrøstningsfuld og tror på, at krisen kan få en positiv indvirkning på forretningen på sigt: ”Samfundet får formentligt et andet forhold til hygiejne efter corona. Det betyder, at der kommer mere fokus på, at der skal være rent. Så der får vi højst sandsynligt et boost.”

## NÆSTE STORE SKRIDT SKAL TAGES AF EN NY GENERATION

Til et spørgsmål om, hvad fremtiden bringer for ServiceHuset, siger Steen: ”Vi har planer om at åbne 8-10 afdelinger i hele Danmark på franchise-koncept i de kommende par år. Faktisk var vi klar til at gå i gang i år, men så kom coronakrisen. Når vi har udrullet planen om skalering i Danmark, bliver Skandinavien det næste mål og herefter måske mere af Europa.”

Steen er helt indforstået med, at de helt store planer nok først bliver en realitet, når han er stoppet i virksomheden. Til gengæld kan han glæde sig over, at den muligvis bliver i familien: ”Min datter har helt uopfordret givet udtryk for, at hun gerne vil overtage forretningen engang. Om 10 år er jeg nok gået på pension, og jeg tror også, det er fint, at der kommer en ny generation til at føre forretningen videre. Det bliver kun spændende.”

## ServiceHuset & Lund Elmer Sandager

ServiceHusets kontaktperson i Lund Elmer Sandager er partner og advokat Claus Spangenberg, der hjælper virksomheden med kontrakter og aftaler. ”Først og fremmest giver Lund Elmer Sandager os mulighed for at sove trygt om natten med vished for, at der er styr på det juridiske. Inden vi fik Claus tilknyttet, lavede vi ofte selv vores kontrakter, og det viste sig jo desværre mange gange, at de ikke holdt – og så faldt hammeren. Det var en falsk tryghed. Så selvom advokater koster, har vi sparet mange penge på den lange bane,” siger Steen.

ServiceHuset og Lund Elmer Sandager har en aftale, hvor ServiceHuset betaler et fast, månedligt beløb og så kan ringe ubegrænset med spørgsmål. ”Vi kan altid ringe til Claus, uden at vi behøver have en masse overvejelser i forvejen. Vi taler nok med Claus fire-fem gange om måneden, og han kender forretningen ind til benet. Det er en god ordning, der giver os en masse tryghed og ro,” slutter Steen.



Partner, advokat Claus Spangenberg og direktør i Servicehuset Steen Theill



Linea R. Conforti  
Partner, advokat

# Det stærkeste hold

Debatten om flere kvindelige advokater bør handle om, hvordan vi får hele talentmassen i spil, så vi kan stille det stærkeste hold. Hos Lund Elmer Sandager sætter vi handling bag ordene i en målrettet indsats for at få flere kvinder med i partnerkredsen.

Min søn spiller fodbold. På et forældremøde gjorde trænerne meget ud af at fortælle, hvordan de ville gøre træningen mere attraktiv for ungdomsspillerne, så de ikke fravalgte sporten – fx gennem E-sportstræning, fællesspisning og andre sociale arrangementer. Årsagen var enkel. Hvis vi vil stille det stærkeste hold, skal vi have den største og bredeste talentmasse at vælge ud fra.

Det kan vi lære noget af i advokatbranchen. Skal vi stille det stærkeste hold, er det afgørende, at vi kan tiltrække og fastholde de bedste advokater på alle niveauer – også på partnerniveau. Derfor er vi nødt til at sikre, at det er og forbliver attraktivt at arbejde på et advokatkontor.

I forlængelse heraf må vi spørge os selv, hvordan vi tiltrækker og fastholder kvindelige advokater. Mange erhverv kan nikke gendende til, at kvinderne glimrer ved deres fravær i topledelsen, og flere bestyrelser har valgt at indføre kønskvoter.

#### KVINDER VÆLGER PARTNERVEJEN FRA

Når de studerende starter på jurastudiet, er mere end 50% af dem kvinder. Og næsten lige så mange kvinder som mænd starter som advokatfuldmægtige. Derefter bliver statistikken lige så ærgerlig som statistikken over Corona-ramte i Wuhan i februar måned, for de kvindelige advokater fravælger over tid advokatbranchen, og mindre end 20% af alle indehavere på advokatkontorerne er kvinder.

Der er mange holdninger til, hvad kvinder kan bidrage med i en virksomhed – især på ledelsesniveau. Men debatten bliver ikke konstruktiv, hvis vi fokuserer på, om kvinder er bedre ledere, mere empatiske, kan multitask eller bidrager med blødere værdier. Det handler i al sin enkelthed om, at hvis vi skal stille det stærkeste hold, så skal hele talentmassen i spil – uanset køn. Vi har ikke råd til at blive fravalgt af næsten 50% af talenterne, for så har vi ikke den mangfoldighed og diversitet, der sikrer os den stærkeste ledelse.

#### LES ACADEMY SKAL TILTRÆKKE TALENTER

Præcis disse erkendelser er årsagen til, at vi har startet LES Academy og LES Women Academy. Hvis vi skal tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere, er vi nødt til at give noget mere af os selv og tænke alternativt. Det er ikke længere nok at tilbyde høje lønninger og kontorer med vandudsigt.

Formålet med LES Academy er at give udvalgte medarbejdere mulighed for under et 1-årigt forløb at lære virksomheden bedre at kende. Målet er at skabe en større forståelse for de grundlæggende værdier og strategier, vi mener er nødvendige for at præge og forbedre virksomheden. Og i det ligger der også en mulighed for at udvikle og dygtiggøre sig selv.

#### LES WOMEN ACADEMY SKAL TRÆKKE UDVIKLINGEN DEN RIGTIGE VEJ

Som et tillæg til LES Academy har vi startet LES Women Academy, der er et tilbud målrettet vores kvindelige advokater, men programmet er åbent for alle. Det er ikke fordi, vi ønsker at indføre kønskvoter i bestyrelsen og lempeliggøre kravene til, at vores kvindelige advokater bliver partnere. Hos os bliver man hverken valgt eller fravalgt på grund af sit køn, men tallene taler jo deres eget sørgelige sprog. Tager vi ikke handling, forlader mere end halvdelen af kvinderne vores branche, og det er netop dét, vi ønsker at modvirke. Vi har ikke det endegyldige svar på udfordringen, men vi vil bidrage til at trække udviklingen den rigtige vej.

#### PROCESSEN STARTER MED, AT UDFORDRINGERNE ITALESÆTTES

Med LES Women Academy forsøger vi at skabe et forum for åben debat, der handler om de udfordringer, kvinder møder i advokatbranchen. Nogle gange er en ærlig drøftelse af et problem nok til at eliminere det eller starte en proces. Samtidig håber vi, at vi med LES Women Academy kan få en bedre forståelse for, hvad der skal til for, at især kvinder ikke fravælger branchen over tid.

Får vi knækket kurven og løst den gordiske knude? På den lange bane ja. Hvor lang banen er, må tiden vise. Men vi er i gang, og vi er sikre på, at vi undervejs skaber et større fundament for at kunne stille og fastholde det stærkeste hold.

# Se compliance som en investering i fremtiden

Compliance bliver en stadig større udfordring i de fleste virksomheder. Men arbejdet med compliance er uomgængeligt og en vigtig brik i jeres fremtid og succes. Så hvordan omsætter I kravene og de gode intentioner i praksis?

Det lyder måske simpelt at arbejde ”compliant” – altså i overensstemmelse med lovgivningen. Men det er det langt fra. Stadig mere kompleks lovgivning i Danmark og EU og særlovgivning for forskellige sektorer gør det til en vanskelig opgave at navigere i lovgivningen – og ikke mindst at omsætte den til praksis i virksomheden.

Samtidig er det afgørende, at I har styr på compliance, hvis I skal udvikle virksomhedens brand og økonomi. Hvidvask, konkurrenceret og persondata (GDPR) trækker bøder i millionklassen, og de seneste års sager om især hvidvask betyder, at virksomheder i høj grad bliver målt på deres arbejde med compliance. Det gælder både hos kunder, samarbejdspartnere og befolkningen generelt. Derfor er compliance en investering i virksomhedens fortsatte drift og fremtid.

## COMPLIANCE I PRAKSIS

Hvordan I arbejder med compliance i praksis, kommer an på, hvordan jeres virksomhed er indrettet. Hvilke krav er virksomheden underlagt, og hvilke typer af risici skal virksomheden håndtere? Arbejdet med compliance er i høj grad risikobaseret. Derfor er det som rådgivere en af vores fornemste opgaver at hjælpe jer med at identificere relevante risici og indrette jeres complianceprocedurer, så de selvfølgelig opfylder lovens krav, men samtidig er operationelle.

## ER JERES POLITIKKER OG PROCESSER SKREVET NED?

Dokumentation er en væsentlig del af arbejdet med compliance,

hvor arbejdet med at udforme og vedligeholde skriftlige politikker og forretningsgange fylder meget. Det er derfor også vigtigt, at I har en proces for at følge op på de politikker og processer, ledelsen har vedtaget. Ellers er det – ofte store – arbejde, der er lagt i at få udformet politikker og forretningsgange ikke meget værd. En af vores vigtige opgaver som rådgivere er derfor også at hjælpe vores klienter med at få dokumentationen på plads og samtidig vejlede om, hvordan de skal kontrollere og vedligeholde deres politikker og forretningsgange fremadrettet.

## BRUG ÅRSHJULET TIL AT PLANLÆGGE

Et årshjul er et eksempel på et complianceredskab, vi ofte anbefaler vores klienter at bruge til at holde styr på compliancearbejdet i praksis. Tanken er at udarbejde en plan for hvilke opgaver og kontroller, der skal udføres i løbet af et år. Til hver opgave knyttes en ansvarlig medarbejder, som sikrer, at de bliver udført og dokumenteret til tiden. Denne øvelse starter i princippet forfra hvert år – men selvfølgelig med de nødvendige tilpasninger fra år til år. På den måde sikres det, at virksomheden kommer igennem de relevante compliancekontroller, og at opgaverne ikke ”falder mellem to stole”. Det gælder ikke mindst i forbindelse med GDPR, hvor loven stiller krav om løbende kontrol og opfølgning.

## DIALOG OMKRING TILSYN BETALER SIG

At koordinere samarbejde og kommunikation med tilsynsmyndigheder er en anden vigtig del af arbejdet med compliance. Her kan en tidlig og god dialog med tilsynsmyndigheden være en

stor fordel. Den kan gøre tilsynsprocessen mere smidig og bane vejen for hurtigere beslutninger. Det er også en fordel både for jer i virksomheden og for tilsynsmyndigheden, at sagen bliver skåret rigtigt til fra start, og at tilsynsmyndigheden arbejder ud fra de rigtige informationer og præmisser.

#### HAR I ET BEREDSKAB FOR TILSYN?

Vi anbefaler også, at I har et beredskab i forbindelse med tilsyn – eller i hvert fald har forberedt sig på, hvordan et tilsyn foregår. Det kan give en stor tryghed både for både jeres ledelse og med-

arbejdere at vide, hvordan de skal agere, og hvilke rettigheder de har, hvis myndighederne kommer på anmeldte eller uanmeldte tilsyn.

Hos LES hjælper vi vores klienter med at udarbejde et tilsynsberedskab og står til rådighed med kort varsel, hvis tilsynet banker på døren. Vi kan også hjælpe med at udføre et internt – eventuelt uanmeldt – tilsyn for at teste beredskabet. Det kan også være en god øvelse for at identificere, hvor manglerne er, når det gælder virksomhedens compliance.



Anders Linde Reislev  
Advokat



# Partnerprofil: “Jeg er bedst som advokat, når jeg rådgiver virksomheder med ambitioner”

Mød partner og advokat Claus Spangenberg, der især brænder for at sikre, at vores klienter får bedre kontrakter og bruger dem aktivt til at udvikle forretningen.



**HVILKE JURIDISKE OMRÅDER ARBEJDER DU MED?**

Jeg har specialiseret mig inden for erhvervsret, aftaleret, IT-ret og kontrakter og er særlig engageret i, at virksomheder får meget bedre kontrakter – gode aftaler til en overkommelig pris, som kan styrke og udvikle deres forretning, realisere muligheder og minimere risici. Det er mit mantra.

Jeg hjælper også nogle af de store udenlandske virksomheder i oliebranchen med moms og afgifter. Blandt andet arbejder jeg med det franske selskab TOTSA Total om rapportering af moms og afgifter til de danske myndigheder. Jeg har 4-5 større udenlandske klienter inden for "compliance"-området i Danmark.

**HVAD LÆGGER DU VÆGT PÅ, NÅR DU HJÆLPER DINE KLIENTER?**

Jeg lytter meget for at forstå, hvad det er for en person og virksomhed, jeg sidder overfor. Jeg er uddannet coach, og de kompetencer bruger jeg meget i dagligdagen. Overordnet hjælper jeg mine klienter med at finde ud af, hvor de vil hen med deres virksomhed – altså hvilke mål vil de realisere? Og hvad er udgangspunktet?

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

Det er vigtigt at opbygge tillid. Når der er tillid, kan jeg skabe mest værdi som advokat – så det er en af mine fornemste opgaver. Jeg vil gerne tæt på klienterne, lære ledergruppen at kende så gensidig tillid kan opbygges. Så er jeg klædt godt på til at hjælpe med at skabe resultater. Jeg tror, jeg gør mest gavn for ambitiøse klienter, der har lyst til at udvikle deres forretning, og som giver mig mulighed for at spille en aktiv rolle i processen.

Det er også vigtigt, at jeg er tilgængelig for mine klienter – også i weekenden og i ferietiden, hvis det er rigtig vigtigt. Det skal altid være nemt at ringe til mig og få en snak, et råd eller et problem løst.

**HVILKE TRENDS, SYNES DU, ER INTERESSANTE LIGE NU?**

Mange klienter ønsker at standardisere deres kontrakter, så det hjælper jeg dem en del med. Standardkontrakterne gør det let for dem at arbejde aktivt og professionelt med kontrakter til en overkommelig pris.

En anden trend er digitalisering, og vi har fx mange forespørgsler på centraliseret dokumenthåndtering. Jeg synes, det er et vildt spændende område, og jeg er engageret en del i arbejdet med at bygge nye systemer og digitale løsninger, så vi som firma kan levere vores ydelser på en smartere måde og samtidig gøre livet nemmere ude i virksomhederne.

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

Jeg er engageret og præcis i mit arbejde og dybt interesseret i mine klienters forretning. Jeg faciliterer og evaluerer på muligheder og guider mine klienter, men det er altid deres beslutning, som vi eksekverer på. Valget og beslutningen er altid klientens.

**HVAD DRIVER DIG SOM ADVOKAT?**

Læring, udvikling og resultater. Derfor prøver jeg altid at finde nye produkter og bedre måder, vi kan levere vores ydelser på. I coronakrisen er jeg selv blevet fuldstændig digital og har sendt alle fysiske sagsmapper på arkiv.

Jeg har været certificeret mediator i 15 år, og jeg stortrives med rollen som konfliktløser. Det er en stærk oplevelse at stå midt mellem to stridende parter og hjælpe dem til at snakke sammen og begynde at samarbejde og skabe løsninger. Det er fantastisk at opleve, når en konflikt er blevet løst, som parterne ikke selv havde troet kunne løses.

**HVAD LAVER DU I DIN FRITID?**

Jeg spiller en del golf – gerne et par gange om ugen, hvis kalenderen tillader det. Jeg har 6 i handicap og er stadigvæk i stand til at blive bedre. Her spiller drivkraften til læring, udvikling og resultater også ind. Derudover tilbringer jeg så meget tid som muligt med min familie, som jeg nyder at være aktiv sammen med. Jeg har fire børn på 12, 15, 17 og 21, der alle er aktive inden for hver deres sportsgren, og dem følger jeg meget gerne. Sporten er jo fyldt med læring, udvikling og resultater. Så var jeg ikke blevet advokat, havde jeg nok forsøgt mig som professionel sportsmand.

## Claus Spangenberg

### Partner og advokat i Lund Elmer Sandager

- Møderet for Landsretten
- Højt specialiseret inden for IT-retten, kommercielle kontrakter samt moms og afgifter
- Certificeret coach i mediation
- Medlem af en række bestyrelser
- Klientbasen indeholder bl.a. TOTSA Total, Halliburton, Pipol og GE Healthcare

Lund Elmer Sandager er et full-service, konkurrence-dygtigt advokatfirma med ambitiøse medarbejdere, der rådgiver store danske og internationale virksomheder, men også mellemstore og mindre virksomheder indenfor alle erhvervsjuridiske områder.

Læs mere på [les.dk](https://les.dk)



ANSÆTTELSES- OG ARBEJDSRET



BANK OG FINANSIERINGSRET



COMPLIANCE



CORPORATE COMMERCIAL



EJENDOMSADMINISTRATON



ENTERTAINMENT OG SPORTSRET



ENTREPRISE



FAST EJENDOM



FORSIKRING OG ERSTATNING



GDPR



IMMATERIELLE FORHOLD



INDDRIVELSE OG TVANGSAUKTIONER



INNOVATION OG IVÆRKSÆTTERI



INSOLVENS OG REKONSTRUKTION



IT OG TEKNOLOGI



LEASING



LUFTFART



MEDIATION



MERGERS & ACQUISITIONS



MILJØ OG ENERGI



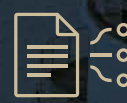
RETSSAGER OG VOLDGIFT



STRAFFERET



TRANSPORT



UDBUD

