



Internationellt nätverk för bättre affärer

Mattias Larsson är ny delägare i Advokatfirman Fylgia. Han förstärker Fylgias M&A-grupp (Mergers & Acquisitions) med sin långa erfarenhet av M&A, konkurrensrätt och internationellt arbete. När Lex Fylgia träffar Mattias Larsson har han just kommit tillbaka till Sverige från en konferens med AIJA i London. AIJA – International Association of Young Lawyers – är en global organisation för jurister under 45 år. AIJA främjar professionellt samarbete och vänskap på internationell nivå för jurister mitt i karriären.



*Mattias Larsson, advokat och
ny delägare i Advokatfirman Fylgia.*

– AIJA har ett mycket gott internationellt renommé och medlemmarna är mycket aktiva, berättar Mattias Larsson.

Inom organisationen anordnas seminarier och möten kring olika teman, men syftet är att nätverka för samarbete.

– Att man har en övre åldersgräns på medlemmarna beror på att det ger ett annat anslag på verksamheten med yngre medlemmar. De flesta som är med i AIJA är nya delägare eller advokater i advokatfirmor världen över.

Under åren har Mattias Larsson deltagit vid konferenser i bl.a. London, Prag, Buenos Aires, Barcelona och Amsterdam.

LÄS VIDARE S.2

Så når du
marknaden
sid 3-4

Samverkande
kompetenser
sid 5

LEDAREN
Aktiv
höst
sid 6

Kunskap ger bättre resultat

– Att ha kunskap om och vara uppdaterade på vår egen och våra klienters branscher och att ligga i framkant är viktigt för oss. Därför är vi medlemmar i och samarbetspartners med flera olika organisationer och föreningar, berättar Bo Söder. Vårt engagemang ger både oss och våra klienter tillgång till den senaste kunskapen.

Bland de organisationer vi samarbetar med finns:

Srf konsulternas förbund

Srf konsulternas förbund (f.d. Sveriges Redovisningskonsulters Förbund, SRF) är en branschorganisation för redovisningskonsulter och lönekonsulter.

– Samarbetet med Srf konsulterna innebär att vi dels erbjuder telefonrådgivning till medlemmarna, dels erbjuder storföreläsningar hos oss inom ett område som Srf:s Stockholmsavdelning har föreslagit. Vi deltar också vid kortare seminarier på medlemmars kundträffar och event, säger advokat Göran Mandorff, som är kontaktperson för samarbetet.

Visita

Visita är bransch- och arbetsgivarorganisation för den svenska besöksnäringen.

– Inom Fylgia har vi en hotell- och restauranggrupp som bl.a. besvarar frågor från Visitas medlemmar.

Kontaktperson för samarbetet är advokat Åsa Thorell Hejdenberg.

Fastighetsmäklarförbundet, FMF

Fastighetsmäklarförbundet, FMF, är en branschorganisation för cirka 1 000 av landets fastighetsmäklare.

– Advokat Claes Lood ansvarar för en grupp som löpande svarar på frågor från FMF:s medlemmar och bistår i alla typer av ärenden inom fastighets- och bostadsrätt.



– Mitt medlemskap i AIJA har genererat många uppdrag och varje möte i organisationen öppnar möjligheter för nya samarbeten. Jag fick bl.a. med mig ett M&A-uppdrag hem från konferensen i London.

INTERNATIONELLA OCH NATIONELLA UPPDRAG

Mattias Larssons uppdrag är både internationella och nationella och han har såväl enskilda ärenden som ärenden i samarbete med advokatkontor världen över.

– Ibland fungerar jag som en lokal rådgivare, ibland som projektledare över en internationell grupp. Det kan handla om transaktioner med svenska bolag som ska säljas internationellt eller utländska bolag som ska köpas in av ett svenskt bolag. Vi gör en legal due diligence, en besiktning av bolagets legala ställning. Vi granskar avtal, bolags- och arbetsrättsliga aspekter, immateriella tillgångar och tvister o.s.v. Därefter förhandlas överlåtelseavtal, aktieägaravtal och annan nödvändig dokumentation. Vi biträder klienten genom hela affären.

En legal due diligence är att rekommendera vare sig det handlar om en nationell eller en internationell affär.

– Mitt arbete är att vara klientens partner och att sätta ihop ett team som snabbt är tillgängligt, anpassat för affären och som kan bidra med högkvalitativ rådgivning och guidning till klienten, säger Mattias Larsson. Vid en legal due

diligence identifierar vi alla legala risker/ styrkor och bidrar till att våra klienter gör en bättre affär.

KONKURRENSRÄTT

Konkurrensrätt är Mattias Larssons andra specialitet.

– Min bakgrund är inom konkurrensrätten och jag har aldrig släppt det rättsområdet. Ibland behöver transaktioner – överlåtelser, fusioner, köp och/eller försäljningar av hela eller delar av verksamheter – anmälas till konkurrensmyndigheter, då de eventuellt kan begränsa konkurrensen på marknaden på ett otillbörligt sätt. Jag har under åren upprättat en hel del sådana anmälningar, säger Mattias Larsson.

UTLANDSARBETE

Under sina femton år som jurist har Mattias Larsson arbetat i Bryssel, Paris och Stockholm.

– Jag talar flytande franska, något man kan ha stor nytta av, även om så gott som alla internationella affärer görs upp på engelska numera, berättar Mattias Larsson.

Hos Fylgia har han funnit en bra plattform, bra kollegor och ett trevligt arbetsklimat.

– Jag känner en del av juristerna här sedan tidigare. Nu vill jag sätta igång med arbetet, bli en i gänget och dra in många nya spännande uppdrag till Fylgia, avslutar Mattias Larsson.

Internationella samarbetspartners

International Business Law Consortium
www.iblc.com

En internationell allians av utvalda advokatbyråer med mycket gott renommé och en välkänd professionell serviceinriktad verksamhet.

Ecomlex
www.ecomlex.com

En organisation för utvalda advokatbyråer inom EU med spetskompetens inom IT-rätt; såsom e-handel, personuppgifter, moln och outsourcing. Ecomlexnätverkets uppdragsgivare är regelmässigt globala företag med behov av rådgivning inom hela EU.



Så når du marknaden

En produkt är ingenting värd förrän den når sin marknad. Företag, som tillverkar produkter, måste därför ha en väl fungerande distribution av produkterna för att kunna utvecklas och bli framgångsrika. Hur kommer man då ut på marknaden?

– Ett företag som vill nå ut med sin produkt i ett nytt land kan självfallet välja att starta en egen försäljning. Detta kan dock vara tids- och kostnadskrävande och det kan vara fördelaktigare att välja en annan distributionsform, exempelvis att avtala med en agent eller en distributör om att sälja produkten i det landet, säger Anna-Karin Abdon, advokat och specialist på agent- och distributionsrätt hos Fylgia.

Här ska vi titta närmare på vad det innebär att anlita en agent eller en distributör och vilka fördelar och nackdelar de olika avtalsformerna har.

Skillnaden mellan en agent och en distributör är att en agent tar upp ordrar för huvudmannens räkning och får provision på försäljningen medan distributören själv köper produkterna från leverantören, lagerhåller och säljer till kunderna.

– Att använda sig av en agent kan vara ett bra sätt för huvudmannen att, utan annan kostnad än provision till agenten, sondera en ny marknad och komma i kontakt med nya kunder utan att samtidigt begränsa möjligheterna att i framtiden själv bedriva försäljning på den nya marknaden. Med en agent behåller huvudmannen exempelvis kontrollen över vilka kunder som får köpa produkten och priset på produkten, fortsätter Anna-Karin Abdon.

OLIKA FORMER FÖR DISTRIBUTION AV PRODUKTER

Agent	Distributör
Marknadsför produkten, tar upp ordrar för huvudmannens räkning och vidarebefordrar dessa till huvudmannen och får provision på försäljningen.	Köper in produkten från leverantören, marknadsför och säljer den i eget namn och för egen räkning.
Äger aldrig produkten.	Äger produkten.
Arbetar med huvudmannens köp- och leveransvillkor i förhållande till kund.	Formulerar sina egna köp- och leveransvillkor i förhållande till kund.

– Båda distributionsformerna har för- och nackdelar och det gäller att välja det alternativ som passar bäst för just ditt företag och din produkt, säger Anna-Karin Abdon.

Inom Europa finns det lagstiftning i samtliga EU-länder som ger agenten långtgående rättigheter. Lagstiftningen stadgar bl.a. att agenten har rätt till viss uppsägningstid och att agenten kan ha rätt till avgångsvederlag efter att avtalet upphör. För distributionsavtal saknas det specifik lagstiftning i Sverige och det blir därför av stor betydelse vad parterna faktiskt har avtalat.



Advokaterna Anna-Karin Abdon och Glenn Svarts är specialister på agent- och distributörsavtal.

SKILLNADER FÖR HUVUDMANNEN/LEVERANTÖREN

Agent	Distributör
Ökad administration hos huvudmannen p.g.a. leverans, fakturering och reklamationshantering i förhållande till samtliga kunder.	Minskad administration för leverantören eftersom den enbart har en kund, d.v.s. distributören.
Agenten bearbetar marknaden åt huvudmannen och eftersom agenten vidarebefordrar orderna till huvudmannen får denne god kännedom om kunderna och marknaden. Positivt om huvudmannen själv vill kunna ta över försäljningen på marknaden.	Distributören bearbetar marknaden själv och leverantören har inte per automatik rätt att få kännedom om kunderna. Gör det svårare för leverantören att själv kunna ta över försäljningen på marknaden.
Reklamationer från kund hanteras av huvudmannen.	Reklamationer från slutkund hanteras av distributören. Distributören får i sin tur reklamera produkten till leverantören.
Huvudmannen bestämmer priset.	Distributören bestämmer priset.
Huvudmannen bestämmer vem som får köpa produkterna.	Sämre möjlighet för leverantören att påverka vem som får köpa produkterna.
Många leveranser genom att leverans sker till respektive kund.	Färre leveranser då all leverans sker till distributören.

På Fylgia finns det jurister med mångårig erfarenhet och spetskunskap inom agent- och distributionsrätt.

– Vi företräder och rådgör både agenter/distributörer och huvudmän/leverantörer, berättar Anna-Karin Abdon.

Advokat Glenn Svarts och advokat Anna-Karin Abdon är juridiska rådgivare till Agenturförbundets Förbund i Sverige och agerar som medlemsrådgivare till förbundets medlemmar.

– Oavsett om man är huvudman, leverantör, agent eller distributör är det viktigt att man har ett väl genomarbetat avtal med sin motpart. Ta kontakt med oss så hjälper vi dig att formulera och/eller granska dina avtal. Sakerna som är svåra att diskutera i starten av samarbetet blir inte lättare att ta tag i längre fram. Ett bra avtal ger tydligt stöd och riktlinjer för samarbetet och främjar att båda parter kan tjäna på samarbetet, avslutar Anna-Karin Abdon.





*Pia Hast, Hast Ekonomikon-
sult AB, har under många år
anlitat Fylgia för seminarier i
affärsjuridik.*

Samverkande kompetenser

I centrala Mariefred med utsikt över Mälaren och Gripsholms slott finns Hast Ekonomikon- sult AB – en redovisnings- byrå med nio anställda.

Pia Hast, som har över 30 års erfarenhet av redovisning, leder företaget. Hast Ekonomikon- sult är medlemmar i Srf konsulternas förbund.

– Vi anlitar Fylgia kontinuerligt. Med dem som samarbetspartner kompletterar vi vår egen kompetens med affärsjuridisk kompetens. Det innebär en extra trygghet för både oss och våra kunder, säger Pia Hast.

FÖRDJUPNING

Varje år arrangerar Hast Ekonomikon- sult kundträffar dit man bjuder in det lokala näringslivet, banker och sina kunder till mingel och föreläsning. Eventet annonseras ut i lokal media och många

av regionens företagare kommer till träffarna.

– Det brukar komma ett femtiotal deltagare till våra kundträffar. Vi frågar våra kunder om vilket ämne de skulle vilja ha en fördjupning i och med de önskemålen som grund kommer vi tillsammans med Fylgia överens om ett föreläsningämne, berättar Pia Hast. Eftersom vi har små och medelstora företag som kunder har vi hitintills haft föreläsningar om exempelvis bolagsrätt, avtalsrätt, styrelsens ansvar, skatterätt och arbetsrätt.

KOMPETENSUTVECKLING

Pia Hast ser samarbetet med Fylgia som en möjlighet till kompetensutveckling för byrån.

– Det är ju inte enbart våra besökare som lär sig mycket under föreläsningarna, det gör även vi. Plus att mötena skick-

ar en signal till befintliga och presumtiva kunder att vi är uppdaterade och att vi genom samarbetet med Fylgia kan erbjuda kvalitativ affärsjuridisk kompetens.

Hast Ekonomikon- sult upprättar bokslut och årsredovisningshandlingar, utför deklarationer för samtliga bolagsformer samt privata deklarationer åt bolagens delägare och närstående. De arbetar även med löpande bokföring, skatter och moms.

KUNDNYTTAN I FOKUS

– Det är alltid lika roligt och givande att besöka Mariefred och Hast Ekonomikon- sult, säger Göran Mandorff. Genom att träffa byrån och deras kunder har vi både kunnat dela med oss av vår kunskap och fått nya klienter. Vårt samarbete är ett konkret exempel på en win-win-situation med kundnyttan i fokus.

Nya delägare

Carl-Anders Sjöberg, advokat och delägare

Sedan den 1 juli är Carl-Anders Sjöberg delägare i Advokatfirman Fylgia. Han är en av Fylgias skatteexperter och har arbetat på byrån sedan 2013. Carl-Anders specialområden är löpande skatterådgivning, omstruktureringar, mervärdesskatt, skatteprocesser och generations-skiften.

Kontakt: carl-anders.sjoberg@fylgia.se



Mattias Larsson, advokat och delägare

Mattias Larsson är sedan den 1 september ny delägare i Advokatfirman Fylgia. Mattias kommer närmast från Setterwalls och dessförinnan från Vinge. Han förstärker Fylgia inom områdena företagsöverlåtelser, bolagsrätt och konkurrensrätt.

Kontakt: mattias.larsson@fylgia.se

Joacim Öhlund, advokat och delägare

Joacim Öhlund är sedan den 1 juli delägare i Advokatfirman Fylgia. Joacim har arbetat på Fylgia sedan 2010 och arbetar inom områdena aktiemarknadsrätt, allmän bolagsrätt och bolags-etableringar, företagsöverlåtelser, generationsskiften, kapitalanskaffning, varumärkes- och firmarätt.

Kontakt: joacim.ohlund@fylgia.se



Nyanställda



Katarina Lindgren, advokat

Katarina Lindgren leder Fylgias IT/IP-grupp från början av november. Katarina är IT-rättsspecialist och kommer närmast från annan advokatverksamhet. Fram till våren 2014 var hon chefsjurist på Eniro AB. Katarina arbetar med IT-rätt, digital marknadsföring och marknadsrätt, varumärkesrätt, övrig immaterialrätt samt företagsöverlåtelser, allmän bolagsrätt och börsrätt.

Kontakt: katarina.lindgren@fylgia.se

David Gillberg, biträdande jurist

David Gillberg startade sin karriär som uppsatspraktikant på Fylgia 2014. Nu är han tillbaka som biträdande jurist inom fastighetsgruppen.

David är verksam inom områdena entreprenadrätt, fastighets- och miljörätt.

Kontakt: david.gillberg@fylgia.se



Fylgia skänker 100 000 kr till UNHCR och uppmanar andra advokatbyråer att göra på motsvarande sätt

I anledning av den nu pågående mycket allvarliga flyktingsituationen har Advokatfirman Fylgia skänkt 100 000 kr till UNHCR och utmanar övriga byråer att på motsvarande sätt försöka bidra till att bistå utsatta och skyddsbehövande migranter i en mycket svår situation.

AKTIV HÖST!

Vi kan se tillbaka på en intensiv och aktiv höst med intressanta uppdrag, informativa möten och givande kundträffar.

Vi har intensifierat och utökat vårt nätverksarbete och våra samarbeten både nationellt och internationellt, vilket vi ser som ett stort värde för våra klienter.

Under hösten har vi som vanligt deltagit vid studentmässorna i Stockholm och Uppsala. Detta för att i framtiden kunna knyta till oss nya värdefulla medarbetare och öka kännedomen om byrån.

Vi har även deltagit på mässan Ekonomi & Företag och dessutom hållit föreläsningar för klienter och samarbetspartners vid olika kundträffar.

Vi har också rekryterat nya erfarna medarbetare – Mattias Larsson och Katarina Lindgren – som förstärker och kompletterar vår byrå.

Nu ser vi fram emot vad 2016 har att erbjuda och önskar er alla en härlig vinter med avkopplande jul- och nyårshelger.



Bo Söder och Göran Mandorff,
Managing Partners på Fylgia.