

## FRÅGA 54

Advokaten Lennart Lärkvinge, verksam i den stora advokatfirman Lindegård, har en spännande klient, Nisse Nilsson, vanligtvis kallad Skrot-Nisse. Skrot-Nisse har varit ekonomiskt framgångsrik i sin handel med metaller och allehanda återvinningsmaterial.

Lennart och Skrot-Nisse har alltid mycket att tala om, eftersom Lennart tillsammans med en av sina söner äger ett bolag som arbetar med återvinning av plaster. Lennart har blivit duktig på miljöfrågor kring plaståtervinning och när han tillsammans med sonen gör affärer i bolaget får han ofta frågor kring detta från folk i branschen.

Skrot-Nisse har en betydligt större kassa än vad som är nödvändigt som rörelsekapital för verksamheten och han letar alltid efter spännande investeringsobjekt.

Skrot-Nisse visar för Lennart ett prospekt från bolaget DermaDan AB, ett ungt forskningsföretag som arbetar med ett protein som kan användas i hudsalva och som förefaller vara effektivt mot psoriasis. Lennart håller med om att det verkar vara ett intressant bolag.

DermaDan behöver kapital eftersom man ännu inte är helt färdiga med de kliniska prövningarna och det är några år kvar till dess att man kan nå marknaden med sin produkt.

Skrot-Nisse meddelar DermaDan att han kan tänka sig satsa 8 miljoner kronor i en till honom riktad emission om de gör honom till 35-procentig ägare av bolaget. Han vill också ha ett aktieägaravtal som ger honom en styrelseplats och också rätt att kräva att samtliga aktieägare säljer sina aktier om tre år, om det finns en uppköpskandidat till bolaget.

Skrot-Nisse och DermaDans ägare, den unge läkaren Dan Danielsson, som är bolagets VD, blir överens. Skrot-Nisse tar sitt styrelseuppdrag på allvar och följer intresserat bolagets forsknings- och utvecklingsarbete. Arbetet är framgångsrikt och bolaget byter till nya större lokaler och anställer fem nya medarbetare. Det börjar bli många avtal och Skrot-Nisse tipsar om att han vet en bra advokat, Lennart Lärkvinge, som nog skulle kunna hjälpa DermaDan.

Han ger Dan kontaktuppgifterna till Lennart. Dan ringer upp Lennart och de träffas. Dan får förtroende för Lennart och ger honom i uppdrag att gå igenom alla bolagets existerande avtal plus det nya hyresavtalet.

Lennart kommer med många kloka synpunkter och han får efterhand allt fler juridiska uppdrag för bolaget, som han kan ta med sig hem till advokatfirman Lindegård. Efter ett år blir Lennart styrelseordförande i bolaget.

Det dröjer längre än man beräknat att få produkten i försäljningsfärdigt skick. Man behöver göra ytterligare en emission som riktar sig till Skrot-Nisse och Dan. De avstår dock från sin rätt att teckna samtliga aktier och ger istället Lennart möjlighet att köpa in sig genom att teckna aktier vilket gör honom till ägare av totalt 5 % av DermaDan.

Dan vill att bolaget nu skall bygga upp en försäljningsavdelning och gå vidare i nästa fas. Han vill inte att bolaget skall säljas. Skrot-Nisse tror dock inte att Dan duger när bolaget nu skall ut och slåss på marknaden.

Skrot-Nisse ber Lennart utforma en handling där Skrotnisse påkallar försäljning i enlighet med aktieägaravtalet.

I samband med jullunchen skriver Dan under en rad handlingar som Lennart på vanligt sätt har lagt fram i en mapp. Bland annat en skriftlig begäran från Skrot-Nisses om att bolaget skall säljas tillsammans med ett dokument där Dan genom sin underskrift godkänner detta.

I början av det nya året uppmärksammar Dan vad han skrivit under och han framför skarp kritik mot Lennart. Lennart replikerar att Dan hela tiden varit medveten om att han i första hand är Skrot-Nisses advokat och att det är på dennes uppdrag han kommit in i bolaget.

Lennart tycker att Dan skall tänka sig för och inte ta strid med Skrot-Nisse. Skrot-Nisse handlar ju faktiskt bara i enlighet med aktieägaravtalet. Lennart kan också berätta att Skrot-Nisse varit i liknande situationer förr. Bland annat i en tvist med ett stort riskkapitalbolag, ”Nova Caps”. Skrot-Nisse tog där strid som slutade i en skiljetvist som han vann. ”Det kan nog bli likadant nu.”

Dan viker sig och förhandlingar tas upp med ett stort amerikanskt läkemedelsföretag. Lennart företräder med framgång Skrot-Nisse och Dan i överlåtelsen, och med deras godkännande fakturerar han detta arbete i sin sedvanliga månadsfakturering till bolaget.