



M&A Kvartalsstatistik

Danmark/Europa
Q1 2025

BEIERHOLM | CORPORATE
FINANCE



Daniel Sand
Partner, Beierholm Corporate Finance
+45 30 27 76 67
dsd@beierholm.dk



Thomas Palmer-Færgeman
Analyst, Beierholm Corporate Finance
+45 40 19 38 05
thpa@beierholm.dk



Introduktion

Beierholm Corporate Finance har mere end 40 års erfaring med transaktionsrådgivning, herunder M&A og due diligence. Som en del af Oaklins, kan vi med et globalt team af 800+ rådgivere i 40 lande altid levere den bedst mulige løsning, lokalt såvel som globalt.

Hos Beierholm Corporate Finance rådgiver vi vores kunder inden for en bred vifte af transaktions-services. Vi er kendetegnet ved at være en af de mest erfarne rådgivere i Danmark og vi forstår de udfordringer og spændende muligheder, som små og mellemstore virksomheder står overfor.

Vi har prøvet det meste før. Fra gazellervirksomheder, over etablerede virksomheder, der vil erobre nye markeder eller konsolidere deres position – til virksomhedsejere, der overvejer salg eller står over for et generations-skifte.

Vi kender strategierne, der leder uden om faldgruberne. Spørgsmålene, der skaber resultater ved forhandlingsbordet. Og indsigterne, der leder til det rette match for dig og din virksomhed. Her er du i trygge hænder, når du skal træffe store beslutninger.

Beskrivelse af rapporten

Beierholm Corporate Finance udgiver kvartalsvis en M&A-rapport. I rapporten kan man læse om de nøglefaktorer, der former det danske og europæiske M&A-marked.

Rapporten har til formål at forklare og kortlægge bevægelserne i markedet, identificere tendenser og gennemgå fordelingen af transaktioner på tværs af sektorer og kategorier af købere. Rapporten er baseret på data fra Mergermarket og analyseres ud fra veletablerede kriterier for udarbejdelsen af rapporten.

- Kapitel 1
Højdepunkter
- Kapitel 2
M&A-markedet i Danmark
- Kapitel 3
M&A-markedet i Europa
- Kapitel 4
Metodik
- Kapitel 5
Værdien af den gode rådgivning



Igennem de seneste årtier har vi med vores kvartalsstatistik taget temperaturen på det danske og europæiske M&A-marked. Rapporten analyserer data og funderes i vores ekspertise og erfaring som rådgiver i både danske og udenlandske transaktioner.

– Daniel Sand, Partner,
Beierholm Corporate Finance

Kapitel 1

Højdepunkter



Højdepunkter

Det danske og europæiske M&A-marked opretholder et sundt aktivitetsniveau i første kvartal 2025, om end lavere end i rekordåret 2024.

I Danmark indikerer antallet af solgte virksomheder i første kvartal 2025 en sund transaktionsappetit. Første kvartal af 2025 var præget af et fald i aktiviteten på M&A-markedet, hvor transaktionsvolumen i Danmark lå under niveauet fra både sidste kvartal (fjerde kvartal 2024) og samme kvartal sidste år (første kvartal 2024). Fra et historisk perspektiv befinder aktiviteten sig dog stadig på et sundt niveau.

Det samlede antal af transaktioner på det europæiske M&A-marked er ligeledes på et lavere niveau end sidste kvartal (fjerde kvartal 2024), men afspejler fortsat en sund stabilitet i markedet.

Fordelingen af finansielle og strategiske købere af alle danske transaktioner i første kvartal af 2025 følger samme mønster som i 2024, og finansielle købere udgør 33% af alle købere. Denne stabilitet i fordelingen indikerer, at de finansielle købere fortsat er meget aktive, trods den aktuelle geopolitiske usikkerhed.

136 danske virksomheder solgt i første kvartal 2025

Fald på 15% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2024)

4.047 europæiske virksomheder solgt i første kvartal 2025

Fald på 13% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2024)

Finansielle kontra strategiske købere

Finansielle købere udgør 33% af alle danske transaktioner i 2025



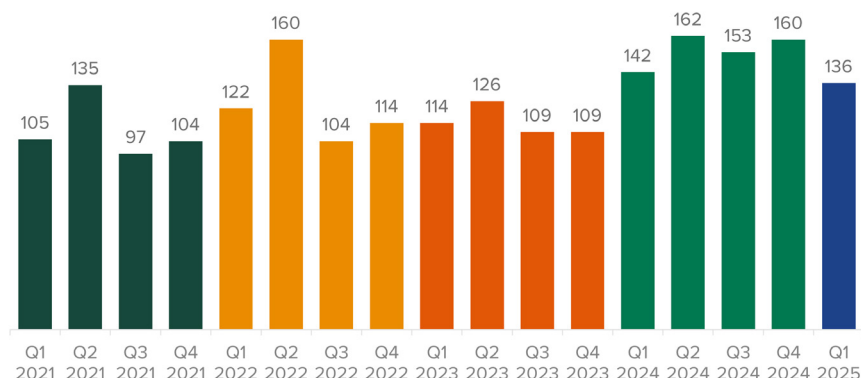
Virksomhedssalget i Danmark og Europa viser i første kvartal 2025 fortsat et stabilt aktivitetsniveau, trods fald fra rekordåret 2024.

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte danske virksomheder udgjorde 136 i første kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 15% sammenlignet med fjerde kvartal 2024, og et mindre fald på 4% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).

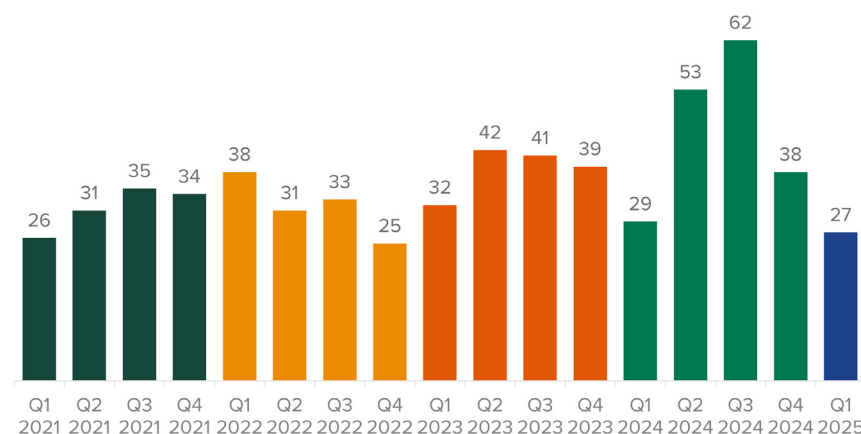
Ca. 40% af de danske virksomheder solgt i første kvartal 2025 blev opkøbt af internationale købere.



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder gennemførte 27 opkøb i udlandet i første kvartal 2025, hvilket er lavere end både sidste kvartal (fjerde kvartal 2024) og samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).

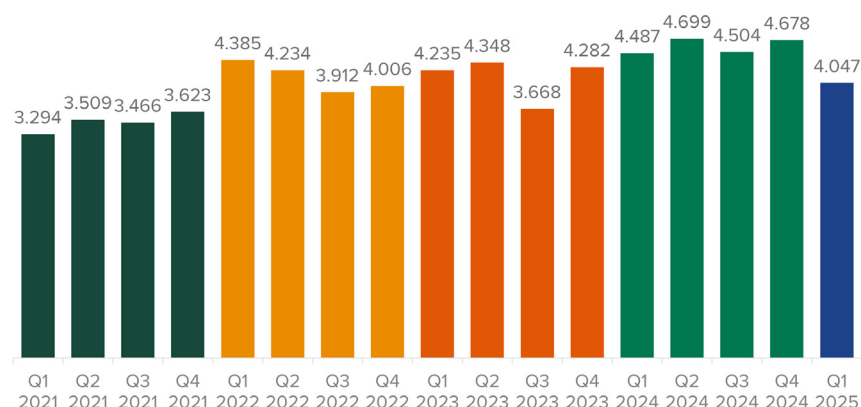
5% af de danske opkøb var udenfor Europa, hvilket indikerer et større fokus på vækst gennem opkøb i geografisk nærliggende områder, da 15% i 2024 var ikke-europæisk.



SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte europæiske virksomheder udgjorde 4.047 i første kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 13% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2024), samt et fald på 10% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).





Kapitel 2 M&A-markedet i Danmark

”

Første kvartal 2025 bød på et lavere salg af danske virksomheder sammenlignet med de foregående kvartaler, men niveauet er fortsat solidt efter det rekordhøje 2024.

M&A-markedet i Danmark

M&A-markedet indleder 2025 på et robust niveau, trods fald fra rekordår

Efter et rekordhøjt aktivitetsniveau i det danske M&A-marked i 2024, har første kvartal af 2025 budt på et mere afdæmpet, men fortsat sundt niveau. Aktivitetsniveauet i første kvartal 2025 er faldet med 17% sammenlignet med sidste kvartal (fjerde kvartal 2024) og ligger 5% under niveauet fra samme kvartal sidste år (første kvartal 2024). Det vil sige, at det overordnede aktivitetsniveau i første kvartal 2025 er lidt lavere end samme kvartal sidste år. Efter et rekordhøjt 2024 indikerer udviklingen en mere afdæmpet, men fortsat stabil start på det nye år i det danske M&A-marked.

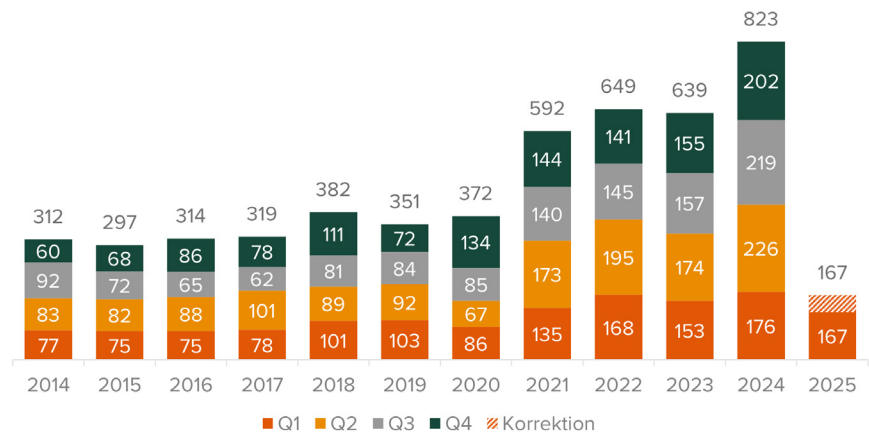
Blandt de opkøbte danske virksomheder i første kvartal af 2025 var særligt service-, teknologi- og industrisektoren aktive og stod for 73% af de 100 registrerede transaktioner.

Det fremstår, at der fortsat er stabilitet i markedet med et lavere renteniveau trods fortsat geopolitiske spændinger og det nyligt gennemførte amerikanske præsidentskifte. Det bemærkes, at de finansielle køberes appetit er nogenlunde uændret, idet de udgør 33% af alle købere, hvilket er på niveau med 2024.

ALLE TRANSAKTIONER I DANMARK

Alle transaktioner i Danmark omfatter transaktioner med et dansk target, sælger eller køber. Der har været i alt 167* transaktioner i Danmark i første kvartal 2025.

Dette er et mindre fald på 5% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2024), og et fald på 17% i forhold til det seneste kvartal (fjerde kvartal 2024).

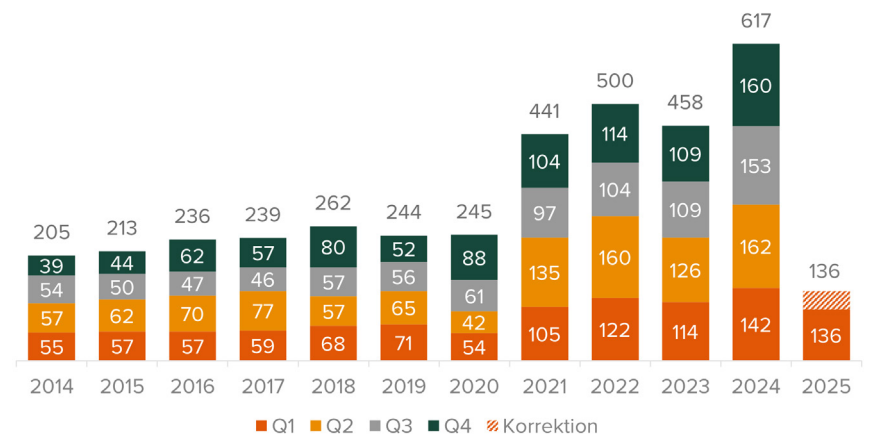


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 43

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Salg af danske virksomheder omfatter transaktioner med et dansk target og købere fra alle lande. 136* danske virksomheder er blevet opkøbt i løbet af første kvartal 2025.

Det er et mindre fald på 4% i forhold til det samme kvartal sidste år (første kvartal 2024) og et fald på 15% i forhold til det seneste kvartal (fjerde kvartal 2024).

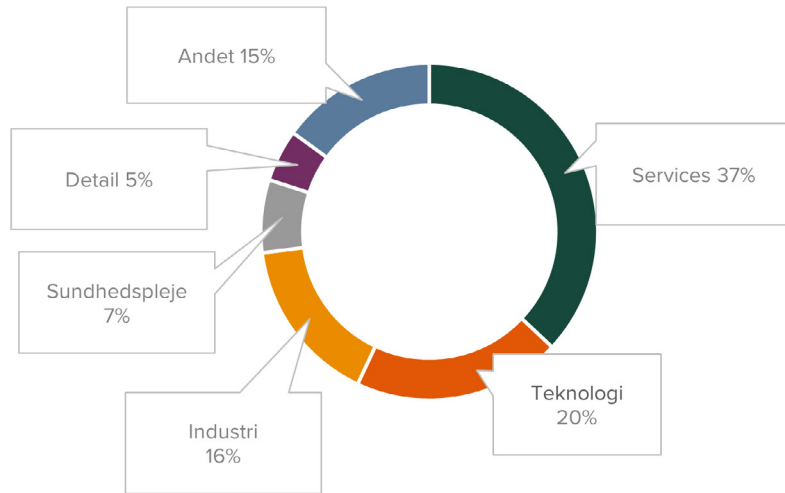


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 36

SEKTORDISTRIBUTION / TOP 5

Blandt de 100 registrerede opkøb af danske virksomheder i første kvartal af 2025, var 85% af disse transaktioner fordelt på fem sektorer. Det bemærkes, at særligt services udgør en større andel af alle transaktioner samt, at teknologi og industri er på niveau med 2024.

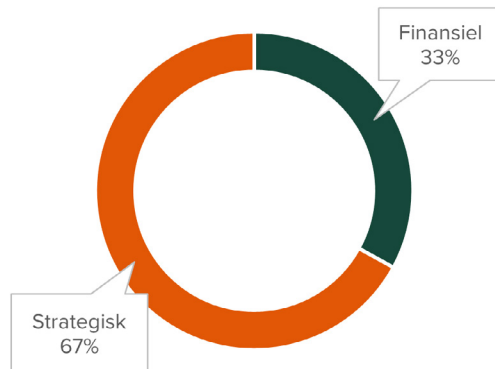
Til sammenligning så fordelingen af top 5 sektorer, der udgjorde 75% af alle transaktioner, således ud i 2024 (helt år): Services (24%), Teknologi (19%), Industri (15%), Detail (11%), Sundhedspleje (7%).



KØBERTYPER

Køberne bag danske virksomheds-transaktioner var primært strategiske aktører, der stod for 67% af alle opkøb i første kvartal af 2025. De resterende 33% af køberne er klassificeret som finansielle.

Dette er på niveau med fordelingen for 2024: Strategisk (68%) og Finansiell (32%).



Danske virksomheder opkøbt af udenlandske, strategiske købere i første kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Bank J Safra Sarasin Ltd**
har købt Saxo Bank A/S
- **Nordic Climate Group AB**
har købt Kølegruppen A/S
- **Hultafors Group AB**
har købt Lyngsoe Rainwear ApS
- **Accenture plc**
har købt Halfspace.io ApS
- **Perkins+Will, Inc.**
har købt Rørbæk og Møller Arkitekter A/S

Aktivitet hos kapitalfonde og andre finansielle investorer i Danmark i første kvartal 2025

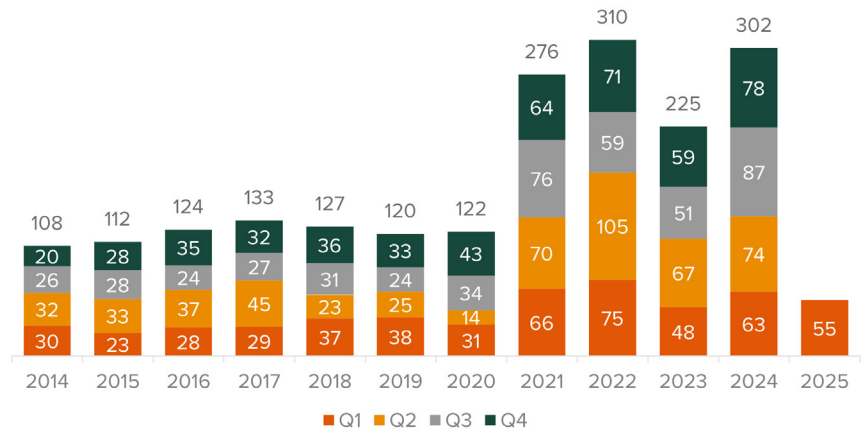
(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Goldman Sachs**
har købt Trackunit A/S
- **Nalka Invest AB**
har købt Airteam A/S
- **JF Lehman & Co LLC**
har købt Wrist Ship Supply A/S
- **Waterland Private Equity Investments BV**
har købt GoGift.com A/S
- **Capital D**
har købt Ønskeskyen ApS

UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

I første kvartal 2025 blev 55 danske virksomheder solgt til udenlandske købere, hvilket er lavere end de rekordhøje niveauer set i 2021, 2022, 2023 og 2024. Dertil er det et fald på 29% sammenlignet med sidste kvartal (fjerde kvartal 2024).

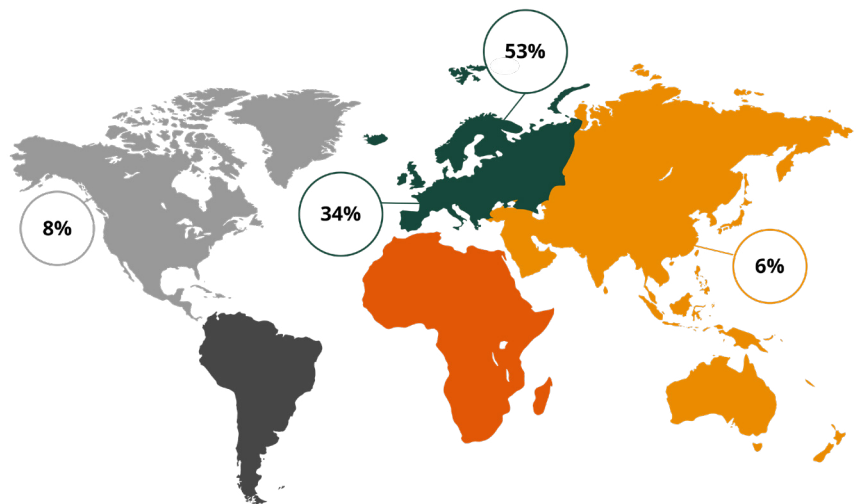
For 2021, 2022, 2023 og 2024 som helhed, var aktiviteten på et rekordhøjt niveau, trods den globale usikkerhed.



GEOGRAFISK FORDELING AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

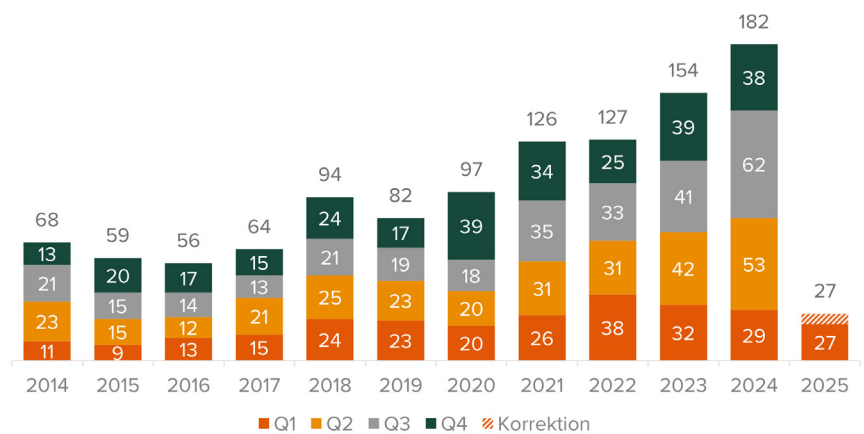
I første kvartal af 2025 kom 87% af de udenlandske købere fra Europa, heriblandt 53% fra de nordiske lande. 8% af køberne kom fra Nordamerika og 6% fra Asien og Australien.

I 2024 så fordelingen således ud: Europa (80%), Nordamerika (13%) og Asien og Australien (7%).



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder opkøbte 27* udenlandske virksomheder i løbet af første kvartal 2025. Dette er under niveau sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2024) og det seneste kvartal (fjerde kvartal 2024). For årets første kvartal er aktiviteten dog nogenlunde på niveau med de senere år.

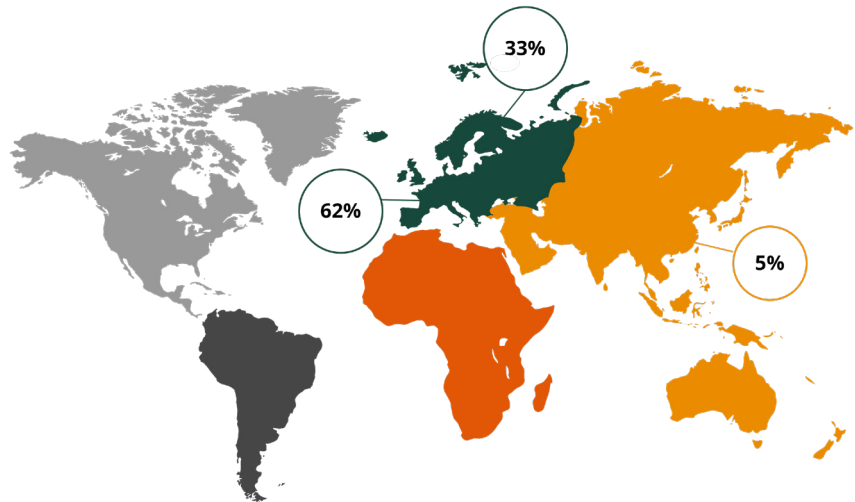


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 6

GEOGRAFISK FORDELING AF DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

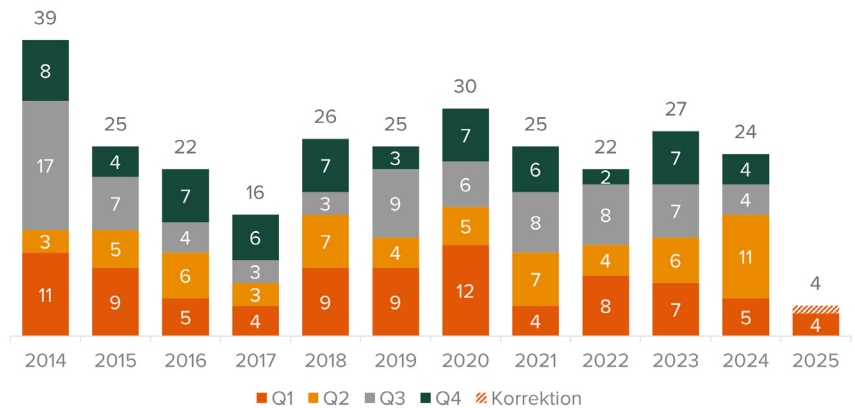
I første kvartal 2025 var 95% af alle danske opkøb i Europa, heraf 33% i de nordiske lande. Herudover var 5% af opkøbene i Asien og Australien.

I 2024 så fordelingen ud som følger: Europa (85%), herunder 42% i de nordiske lande, Nordamerika (9%), Asien og Australien (4%) og 2% i Sydamerika.



DANSKE VIRKSOMHEDERS SALG AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDER

I første kvartal 2025 solgte danske virksomheder 4* udenlandske virksomheder, hvilket er på samme niveau som seneste kvartal (fjerde kvartal 2024) og lavere end samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).



*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1

Danske virksomheders strategiske opkøb i udlandet i første kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Demant A/S**
har købt OHRWERK Hoergeraete GmbH
- **Salling Group A/S**
har købt Rimi Baltic SIA
- **Conscia A/S**
har købt Silta ICT
- **Per Aarsleff A/S**
har købt ArtiCon P/f
- **Geia Food A/S**
har købt Lupa Foods Ltd



Danske virksomheders opkøb i udlandet tog et mindre skridt tilbage i første kvartal 2025.



Kapitel 3 M&A-markedet i Europa

“

Aktivitetsniveauet på det europæiske M&A-marked faldt i første kvartal 2025 sammenlignet med slutningen af 2024, men markedet fremstår fortsat stabilt efter et stærkt år.

M&A-markedet i Europa

Europa indleder 2025 på et fornuftigt niveau efter rekordår

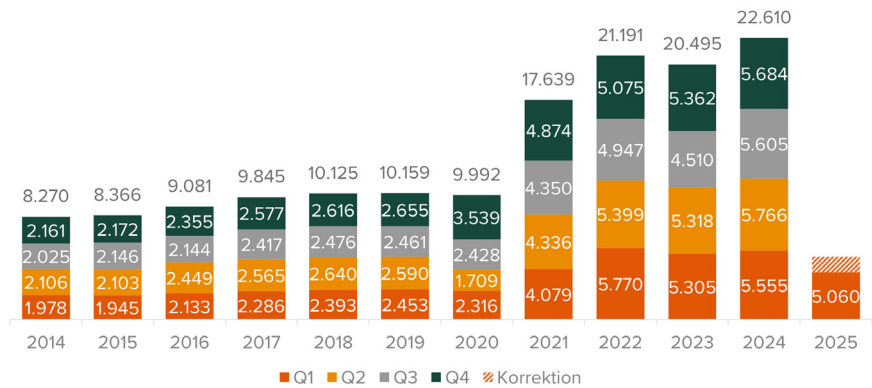
I en fortsat kontekst præget af geopolitiske spændinger og krig i Europa viser det europæiske M&A-marked et lavere aktivitetsniveau i første kvartal 2025. Transaktionsvolumen er faldet sammenlignet med det seneste kvartal (fjerde kvartal 2024) og samme kvartal sidste år (første kvartal 2024). Europæiske virksomheders appetit på opkøb udenfor Europa er steget med 1% sammenlignet med seneste kvartal (fjerde kvartal 2024) og faldet med 5% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).

Overordnet set viser markedet en rimelig tillid, men også en fortsat tilstedeværelse af usikkerhed, herunder den geopolitiske situation og spørgsmålstegn i forhold til følgerne af det nyligt gennemførte amerikanske præsidentskifte, og ikke mindst usikkerhed omkring toldsatsen.

ALLE TRANSAKTIONER I EUROPA

Alle transaktioner i Europa inkluderer transaktioner med et europæisk target, sælger eller køber. Der har været i alt 5.060* europæiske transaktioner i første kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 11% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2024) og et fald på 9% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2024).

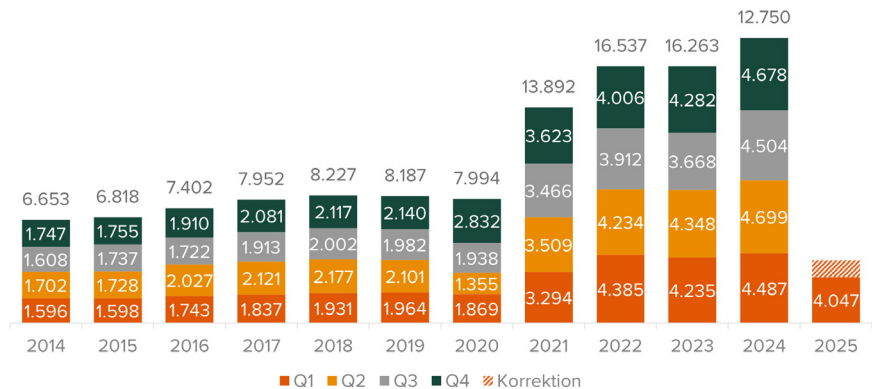


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1.255

SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Salg af europæiske virksomheder omfatter europæiske targets erhvervet af købere fra alle lande. I første kvartal 2025 blev 4.047* europæiske virksomheder opkøbt.

Udviklingen viser et fald på 13% i forhold til fjerde kvartal 2024 og et fald på 10% sammenlignet med første kvartal 2024.

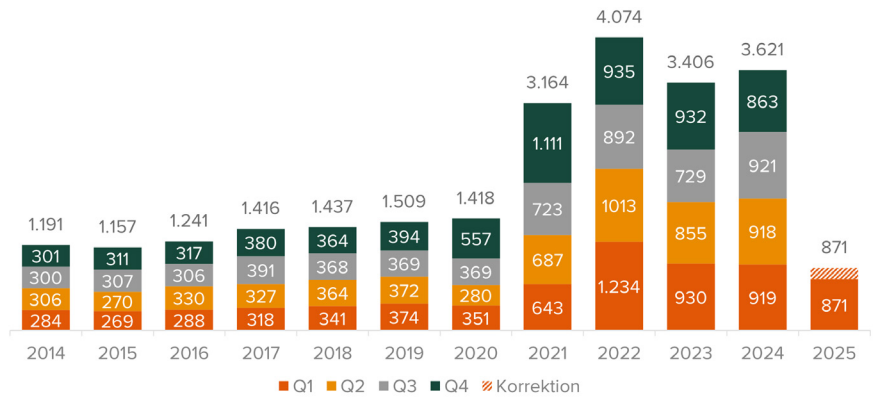


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1.088

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS OPKØB UDEN FOR EUROPA

Europæiske virksomheder har købt 871* virksomheder uden for Europa i løbet af første kvartal 2025.

Aktiviteten ligger lidt under niveauet for samme kvartal sidste år (første kvartal 2024) og på niveau med det seneste kvartal (fjerde kvartal 2024).

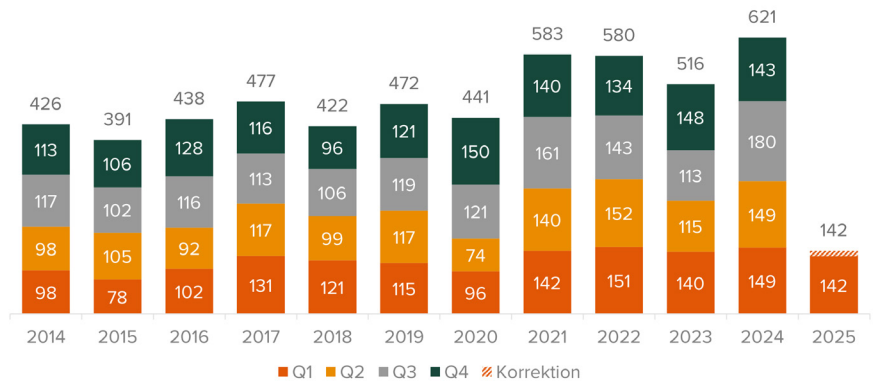


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 155

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS SALG AF IKKE-EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Europæiske virksomheder har solgt 142* virksomheder uden for Europa i løbet af første kvartal 2025.

Sammenlignet med det samme kvartal sidste år (første kvartal 2024) og sidste kvartal (fjerde kvartal 2024) ligger aktiviteten lidt lavere, men ligger fortsat på et sundt niveau.



*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 12



A close-up, low-angle shot of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The laptop is open, and the screen is dark. The hands are positioned over the keyboard, with fingers pressing keys. The laptop is resting on a wooden surface, likely a desk. In the foreground, a silver pen lies horizontally on the desk. The background is blurred, showing a person's arm and torso. The lighting is warm and soft, creating a bokeh effect in the background.

Kapitel 4 Metodik



Metodik

Tidspunktet for transaktionen er defineret som annonceringsdatoen. Transaktioner er ikke inkluderet, hvis et bud efterfølgende udløber eller trækkes tilbage.

Analysen af det danske M&A-marked omfatter både salg af danske virksomheder, danske virksomheders opkøb af udenlandske virksomheder, danske virksomheders frasalg af udenlandske virksomheder samt udenlandske virksomheders opkøb i Danmark.

Analysen omfatter sammenligning af salg af europæiske virksomheder, europæiske virksomheders opkøb af virksomheder uden for Europa samt europæiske virksomheders frasalg af ikke-europæiske virksomheder.

Den gældende analyse omfatter reviderede data for perioden 1. januar 2025 til 31. marts 2025.

Der er tilføjet en korrektion for antallet af endnu ikke registrerede transaktioner til data fra første kvartal 2025 baseret på historiske erfaringer.

Kriterier for de brugte data

De inkluderede transaktioner er baseret på Mergermarkets kriterier for både størrelse og værdi.

Danmark

Mindst én af de involverede parter skal være dansk (køber, sælger eller target).

Transaktioner, hvor transaktionsværdien er ukendt, er inkluderet.

Transaktioner er inkluderet, hvis den handlede ejerandel er mere end 30% eller ukendt.

Europa

Mindst én af de involverede parter skal være europæisk (køber, sælger eller target).

Transaktioner, hvor transaktionsværdien er ukendt, er inkluderet.

Transaktioner er inkluderet, hvis den handlede ejerandel er mere end 30% eller ukendt.

Europa

- | | |
|-----------------------|------------------|
| – Albanien | – Litauen |
| – Andorra | – Luxembourg |
| – Armenien | – Makedonien |
| – Aserbajdsjan | – Malta |
| – Belgien | – Moldovia |
| – Bosnien-Hercegovina | – Monaco |
| – Bulgarien | – Montenegro |
| – Cypern | – Norge |
| – Danmark | – Polen |
| – Estland | – Portugal |
| – Færøerne | – Rumænien |
| – Finland | – Rusland |
| – Frankrig | – San Marino |
| – Georgien | – Schweiz |
| – Gibraltar | – Serbien |
| – Grækenland | – Slovakiet |
| – Grønland | – Slovenien |
| – Holland | – Spanien |
| – Hviderusland | – Sverige |
| – Irland | – Storbritannien |
| – Island | – Tjekkiet |
| – Isle of Man | – Tyrkiet |
| – Italien | – Tyskland |
| – Kanaløerne | – Ukraine |
| – Kroatien | – Ungarn |
| – Letland | – Østrig |
| – Lichtenstein | |

Kapitel 5
**Værdien af den
gode rådgivning**



”

Som den foretrukne corporate finance-rådgiver sætter vi en stor ære i at forstå vores kunders behov og sikre den bedst mulige løsning, lokalt såvel som globalt.



Vi sætter stor pris på den enestående støtte fra Beierholm Corporate Finance, som sikrede, at vores interesser altid var i fokus gennem hele salgsprocessen. Deres dybe brancheekspertise og internationale køberadgang var afgørende for, at denne transaktion blev en succes.

Søren Knudsen,
CEO & ejer – LM Gruppen



Vi er yderst tilfredse med hjælpen fra Beierholm Corporate Finance. Vi ville aldrig have været i stand til at gennemføre transaktionen uden deres hjælp.

Peder Nørgaard,
adm. direktør – BV Teknik



Med baggrund i min erfaring fra et stort antal virksomhedshandler, er jeg meget imponeret over resultatet af denne salgsproces. Beierholm Corporate Finance assisterede hele vejen og demonstrerede omfattende erfaring fra og viden om branchen, hvorved Perfion blev positioneret bedst muligt. Dette, samt succesfuldt at varetage sælgers interesser, har bragt Perfion i en ideel position i transaktionen. Vi er sikre på, at vi har fundet det rigtige hjem til Perfion.

Claus Christensen,
bestyrelsesformand – Perfion



Beierholm Corporate Finance har været en enorm hjælp for ejerne og organisationen igennem en meget kompleks og krævende proces.

Morten Glenthøj
Sindal Biogas

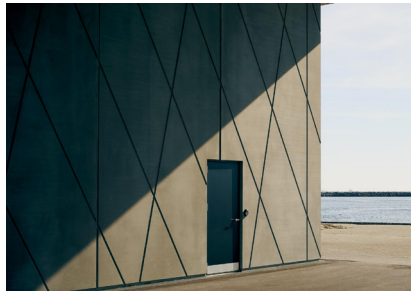
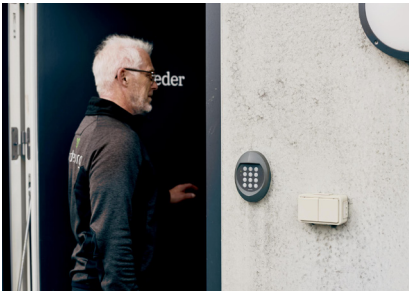


Med Beierholm Corporate Finance ombord var det som at have vores eget SWAT-team til at lede alle aspekter af transaktionen fra indledende forberedelse til endelige forhandlinger. Teamet gav os mulighed for at fokusere på at drive forretningen, samtidig med at vi sikrede en attraktiv aftale for aktionærerne og en stærk platform til at understøtte virksomhedens vækst – vi er yderst tilfredse med resultatet.

Lars Friis,
CEO & ejer – ESMILEY

Unitek er blevet solgt til Vækst-Invest

Case | TMT



Unitek, en dansk leverandør af adgangsstyringssystemer, er blevet solgt til Vækst-Invest.

Beierholm Corporate Finance var engageret af Unitek som strategisk og finansiell rådgiver.

Unitek blev grundlagt i 1985, og specialiserer sig i adgangsstyringssystemer til banker, detailbutikker, beboelsesejendomme, hospitaler og mange andre steder. Virksomheden leverer avancerede adgangsstyringssystemer, der

effektivt styrer og overvåger adgang til bygninger. Dens teknologi og forretningsmodel henvender sig til både store og små bygninger, hvilket sikrer skalerbarhed og fleksibilitet.

Som den første forsvarslinje i bygningsikkerhed integrerer Unitek's løsninger alle eksterne sikkerhedselementer i et centraliseret styringssystem. Derudover tillader systemet, inklusive software, realtidsovervågning af brugere inden for en bygning, hvilket opfylder branchespecifikke krav. Systemet muliggør også problemfri kommunikation med eksterne alarntjenesteudbydere og kontrolcentre.

Uniteks produkter anvendes bredt af tekniske installationsfirmaer over hele Danmark. Systemet tilbyder flere funktioner, herunder adgangsstyring til at regulere indgang, bookingstyring til mødelokaler og integration af alarm-systemer til automatisk eller manuel aktivering.

Vækst-Invest, en dansk kapitalfond, har erhvervet Unitek for at støtte dets fortsatte vækst og ekspansion. Vækst-Invest investerer i små og mellemstore virksomheder og leverer strategisk vejledning, risikokapital og adgang til et omfattende professionelt netværk med henblik på at drive langsigtet værdiskabelse.



Det har været en stor hjælp at have Beierholm Corporate Finance på vores side i processen. Med Beierholm Corporate Finance's støtte har vi indgået en aftale med Vækst-Invest, som ikke kun er tilfredsstillende for ejerne, men også den rigtige aftale for virksomheden. Vækst-Invest vil gøre det muligt for Unitek at udnytte det fulde potentiale, der omhyggeligt er opbygget over mange år.

Lars Hallum,
Grundlægger og medejer, Unitek

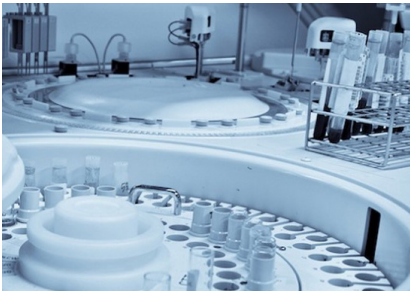


Dette er vores tredje transaktion i en meget aktiv adgangsstyrings- /sikkerhedsindustri i Danmark over de sidste 18 måneder. Vi forventer at se fortsat stor interesse fra både strategiske og finansielle købere, og derfor yderligere transaktioner.

Kim Harpøth Jespersen, Partner
Beierholm Corporate Finance

Pharma-Skan og Skan-Medic er blevet solgt til Brygge Partners

Case | TMT



Pharma-Skan og Skan-Medic, som tilsammen udgør en specialiseret aktør inden for kontraktproduktion (CMO) og håndkøbsprodukter (OTC), er blevet solgt til det danske investeringsselskab Brygge Partners.

Beierholm Corporate Finance var engageret af ejerne af Pharma-Skan og Skan-Medic som strategisk og finansiel rådgiver og gennemførte en struktureret salgsproces, der resulterede i en attraktiv transaktion og et godt strategisk match for virksomhederne.

Pharma-Skan er en veletableret dansk kontraktproducent (CMO) med over 45 års erfaring i produktion, fyldning og pakning af sterile og flydende lægemidler, samt håndtering af råmaterialer til både humane og veterinære formål. Virksomheden betjener internationale kunder inden for pharma- og life science-industrien og er anerkendt for sin høje kvalitet, driftssikkerhed og dokumenterede leveringssikkerhed.

Eksempler på produkter inkluderer en patenteret kaliumklorid orale opløsning til behandling af kaliumunderskud, ethanolbaseret overfladedesinfektion til industriel rengøring og sædfor-

tyndere til ornesæd. Produktionen foregår i specialiserede produktionsfaciliteter med dedikerede rum til hvert trin i processen – herunder steril fremstilling, galenisk formulering, pakning og kvalitetskontrol – understøttet af en erfaren organisation med dyb faglig ekspertise.

Skan-Medic producerer et bredt sortiment af håndkøbscremer, salver, lotions og øvrige apoteksrelaterede produkter under eget brand. Herunder sælges den patenterede Marselisborg Creme (skin lotion), på det danske marked.

Brygge Partners er et dansk investeringsselskab med fokus på langsigtede investeringer i det nordiske mid-marked segment. Selskabet arbejder aktivt og tæt med sine porteføljeselskaber og anvender en hands-on tilgang til at skabe bæredygtig vækst og udvikling.



Beierholm Corporate Finance leverede stærk, professionel støtte gennem hele processen og sikrede en vellykket løsning for både virksomhederne og ejerne. Vi er meget tilfredse med resultatet, og ser nu frem til at følge udviklingen på virksomhedernes videre vækstrejse.

Susanne Rasmussen,
medejer, Pharma-Skan & Skan-Medic



Vi er glade for at have hjulpet familien med at finde nye, langsigtede ejere. Vi ser frem til at følge Pharma-Skan og Skan-Medic sammen med Brygge Partners på deres fremtidige rejse.

Kim Harpøth Jespersen
Beierholm Corporate Finance

Udfordring

Ejerne af Pharma-Skan og Skan-Medic ønskede at finde en ny ejer til selskaberne, for at selskaberne fik det bedste grundlag for at kunne fortsætte deres vækstrejse, parallelt med at ejerne ønskede at fokusere deres kræfter andetsteds.

Løsning

Beierholm Corporate Finance var engageret til at gennemføre en struktureret salgsproces, med fokus på at finde den bedste køber, lokalt og internationalt. I processen blev der udarbejdet et omfattende salgsmateriale med fokus på Pharma-Skan og Skan-Medic's unikke position i markedet samt det underliggende store potentiale, der ligger i de to selskaber.

Resultat

Salgsprocessen resulterede i stor interesse, såvel som lokalt og internationalt, særligt grundet selskabernes stærke og langvarige kunderelationer samt dybe viden og faglighed. Beierholm Corporate Finance skabte en konkurrencesituation, som muliggjorde en attraktiv løsning for sælgerne og ledelsen. Pharma-Skan og Skan-Medic har med Brygge Partners fået de finansielle muskler og yderligere ledelseskompetencer i hhv. ledelse og bestyrelse, som muliggør en accelereret vækst. Vi ønsker alle parter tillykke med transaktionen.



Værdien af den gode rådgivning

Hos Beierholm Corporate Finance forstår vi de udfordringer og spændende muligheder, som små og mellemstore virksomheder står overfor. Vi tager hånd om hele processen ved at sammensætte et skræddersyet team af erfarne specialister, der fører dig og din virksomhed trygt i mål. Vi har mere end 40 års erfaring med transaktionsrådgivning, herunder M&A og due diligence. Her er du i trygge hænder, når du skal træffe store beslutninger.

Vil du vide mere om, hvordan en transaktions-rådgiver hos Beierholm kan hjælpe dig, og hvilke muligheder for rådgivning og sparring vi tilbyder? Så står vi altid klar til en indledende snak om din situation og dine behov.

Kontakt os, så vi sammen kan drøfte markedet for transaktioner inden for din branche generelt og mulighederne for din virksomhed specifikt.

Book et uforpligtende møde

Services



SALG

Vi sikrer adgang til de mest attraktive købere

At sælge en virksomhed er en proces med mange overvejelser. Når tiden er inde, står vi ved vores kunders side, klar til at rådgive dem igennem hele processen.

Vi optimerer mulighederne ved at eksekvere via vores lokale tilstedeværelse globalt. På den måde finder vi den helt rigtige køber og sikrer de bedste betingelser.



KØB

Vi identificerer de bedste købsmuligheder

Vækst eller diversificering via opkøb kan sikre vores kunder adgang til nye markeder og strategiske konkurrencefordele.

Vores industriekspertise og globale tilstedeværelse giver adgang til et stort udvalg af targets til buy-and-build. Vi stiller skarpt på de bedste muligheder og forhandler den mest attraktive transaktion på plads.



VÆRDIANSÆTTELSE

Vi sørger for kortlægning af virksomhedens markedsværdi

Er der brug for kapital eller skal virksomheden sælges? Vi har stor erfaring med værdiansættelse af virksomheder.

Få rådgivning omkring, hvor meget virksomheden er værd og hvilke faktorer, der har størst betydning for værdien fremover. Vi gennemgår både tal, markedsmuligheder, synergier, tiltag og konkurrenceforhold.



SALGSMODNING

Vi maksimerer virksomhedens exitværdi

At sælge en virksomhed kræver forberedelse. Det vil ikke være muligt at maksimere en virksomheds exitværdi uden forudgående salgsmodning.

Med udgangspunkt i vores mange års erfaring hjælper vi vores kunder med at optimere forudsætningerne for en god handel og sikrer et resultat, der afspejler den sande værdi.



KAPITALTILFØRSEL & ECM

Vi sikrer adgang til betroede finansielle partnere

Styrket kapitalgrundlag kan gøre en virksomheds ekstraordinære potentiale til en realitet.

Vores vækstkapital- og ECM-eksperter rådgiver objektivt om den mest attraktive kapitalstruktur samt fremskaffelse af vækstkapital.



GÆLDSRÅDGIVNING

Vi identificerer de rette finansieringspartnere

At finansiere nye initiativer via lån kan skabe momentum i opbygningen af virksomheden – uden at opgive egenkapital og ejerskab.

Vores gældsrådgivere vejleder uafhængigt og objektivt omkring strategi, identificering af de rette långivere samt forhandling af vilkår, så de understøtter vores kunders vision.



DUE DILIGENCE SERVICE

Vi sørger for afklaring og vejledning

For at sikre en vellykket evaluering er det vigtigt at afdække og reducere risici ved virksomhedsoverdragelse.

Vi gennemfører due diligence, både fra køber- og sælgerperspektiv, så det endelige valg kan træffes på et så oplyst grundlag som overhovedet muligt.



KØBESUMSOPGØRELSE

Vi sikrer korrekt opgørelse af købesummen

I alle transaktioner vil købesumsopgørelsen være kompleks, og valg af den rigtige model vil have stor betydning.

Vi bruger vores erfaring fra et meget stort antal transaktioner til at finde den rigtige løsning og herved maksimere værdien.

Beierholm Corporate Finance

Har du spørgsmål til salg eller køb af virksomhed, er du altid velkommen til at kontakte en rådgiver fra Beierholm Corporate Finance.

Telefon +45 33 43 60 00
corporatefinance@beierholm.dk
beierholm.dk/bcf

**BEIERHOLM | CORPORATE
FINANCE**