



## M&A Kvartalsstatistik

Danmark/Europa  
Q3 2025

BEIERHOLM | CORPORATE  
FINANCE



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



Mikail Mark Yilmaz  
Analyst, Beierholm Corporate Finance  
+45 58 55 82 69  
mmyi@beierholm.dk



Huojì Fu  
Analyst, Beierholm Corporate Finance  
+45 58 55 82 70  
hufu@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 850+ 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 gazellevirksomheder, over etablerede virksomheder, der vil erobre nye markeder eller konsolidere deres position – til virksomhedsejere, der overvejer salg eller står over for et generationsskifte.

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 nøgelfaktorer, 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 demonstrerer fortsat stabilitet med et mere afbalanceret aktivitetsniveau sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).**

I Danmark indikerer antallet af solgte virksomheder i tredje kvartal 2025 en fortsat appetit for M&A-transaktioner. Aktiviteten i tredje kvartal 2025 afspejler stabilitet i M&A-markedet, hvor salget af danske virksomheder er på niveau med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024), mens det samlede transaktionsniveau i Danmark er faldet. Den samlede volumen lander samtidig en anelse under niveau i forhold til sidste kvartal (andet kvartal 2025).

Det samlede antal af transaktioner på det europæiske M&A-marked er på et lidt lavere niveau end sidste kvartal (andet kvartal 2025), men viser fortsat robusthed i markedet.

Fordelingen af finansielle og strategiske købere af alle danske transaktioner i de tre første kvartaler af 2025 følger samme mønster som i 2024, og finansielle købere udgør 32% af alle købere. Denne stabilitet i fordelingen indikerer, at de finansielle købere fortsat er meget aktive, trods den aktuelle geopolitiske usikkerhed.

## 157 danske virksomheder solgt i tredje kvartal 2025

Stigning på 1% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024)

## 4.454 europæiske virksomheder solgt i tredje kvartal 2025

Fald på 3% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024)

## Finansielle kontra strategiske købere

Finansielle købere udgør 32% af alle danske transaktioner i 2025



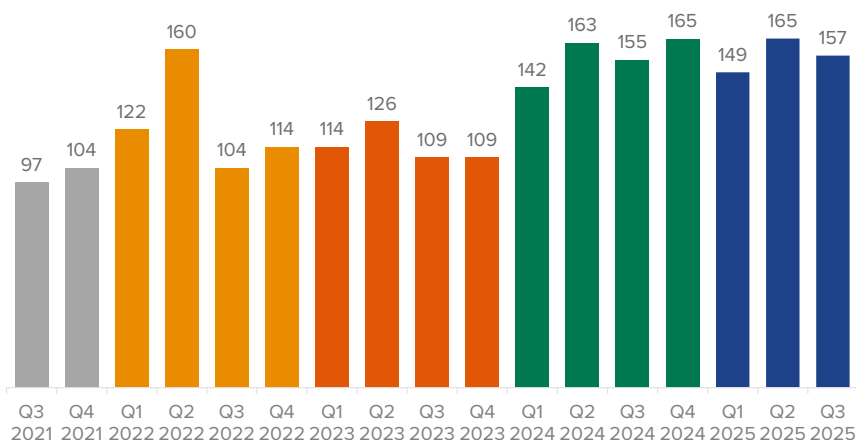
Virksomhedssalget i Danmark fremstår robust, mens aktiviteten i Europa viser en afdæmpet udvikling, hvilket peger på et sundt aktivitetsniveau givet den geopolitiske usikkerhed.

## SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte danske virksomheder udgjorde 157 i tredje kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 5% sammenlignet med andet kvartal 2025, men er på niveau med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).

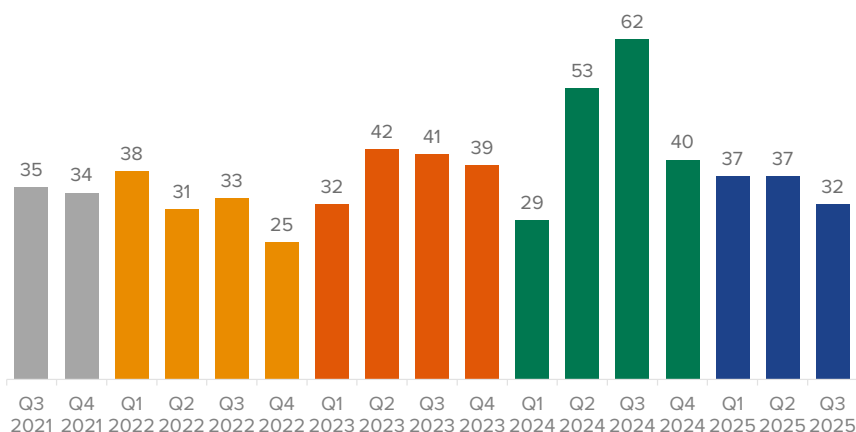
Ca. 47% af de danske virksomheder solgt i tredje kvartal 2025 blev opkøbt af internationale købere.



## DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder gennemførte 32 opkøb i udlandet i tredje kvartal 2025, hvilket er en anelse lavere end sidste kvartal (andet kvartal 2025) og lavere end samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024), som var et særdeles aktivt kvartal.

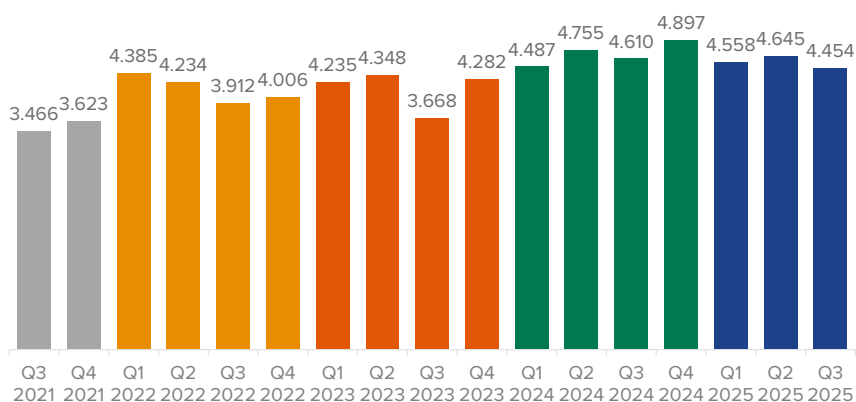
21% af de danske opkøb var uden for Europa, hvilket indikerer en relativt større appetit på vækst gennem opkøb i geografisk fjerntliggende områder, da 15% i 2024 var ikke-europæisk.



## SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte europæiske virksomheder udgjorde 4.454 i tredje kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 4% i forhold til sidste kvartal (andet kvartal 2025) og en nedgang på 3% sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).





## Kapitel 2 M&A-markedet i Danmark



Salget af danske virksomheder i tredje kvartal 2025 ligger på niveau med samme kvartal sidste år, hvilket indikerer et stabilt og sundt aktivitetsniveau.

# M&A-markedet i Danmark

## Robust niveau i salget af danske virksomheder

Aktivitetsniveauet på det danske M&A-marked i tredje kvartal 2025 afspejler en fortsat sund udvikling, særligt understøttet af et robust aktivitetsniveau inden for salget af danske virksomheder, som ligger på niveau med rekordåret 2024. Samlet set viser det, at det hjemlige marked er præget af stabilitet, selvom det samlede aktivitetsniveau sammenlignet med sidste kvartal (andet kvartal 2025) er faldet med 6% og i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024) med 12%. Danske virksomheders opkøb af udenlandske virksomheder har bidraget til denne nedgang, hvilket vidner om, at de geopolitiske spændinger samt øvrige usikkerheder har påvirket danske virksomheders M&A-aktivitet i udlandet.

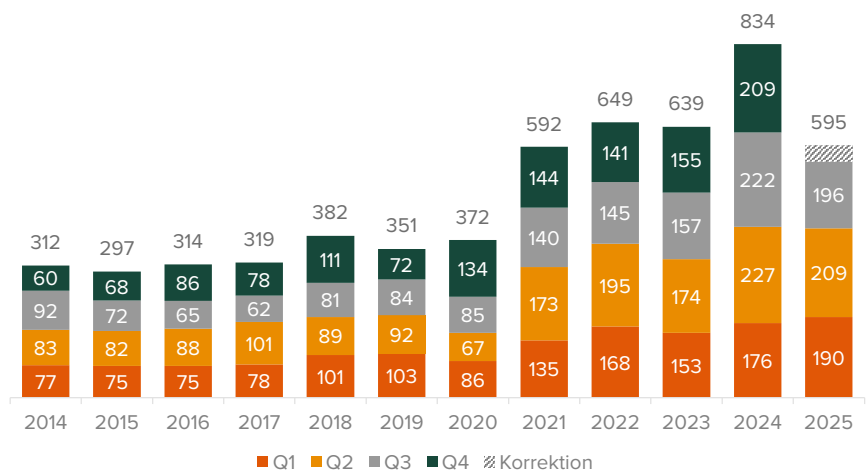
Blandt de opkøbte danske virksomheder i de tre første kvartaler af 2025 var særligt service-, teknologi- og industrisektoren aktive og stod for samlet 65% af de 443 registrerede transaktioner.

De finansielle køberes appetit er nogenlunde uændret, idet de udgør 32% 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 196\* transaktioner i Danmark i tredje kvartal 2025.

Dette er et fald på 12% sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024) og et mindre fald på 6% i forhold til det seneste kvartal (andet kvartal 2025).

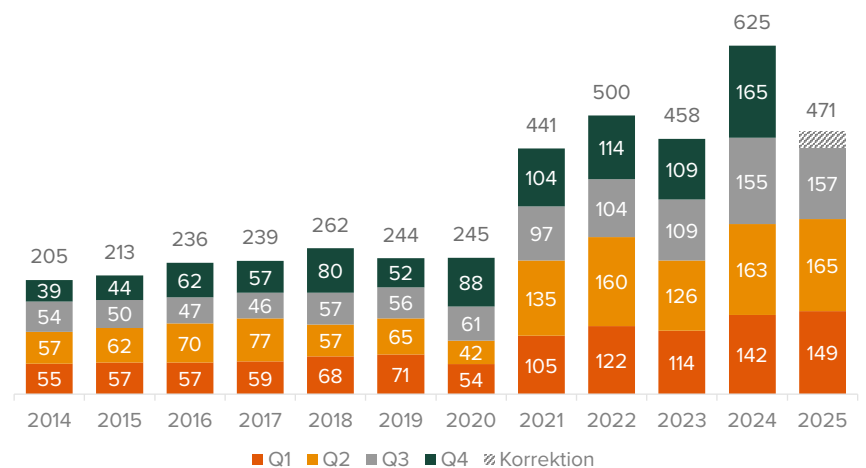


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 37

## SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Salg af danske virksomheder omfatter transaktioner med et dansk target og købere fra alle lande. 157\* danske virksomheder er blevet opkøbt i løbet af tredje kvartal 2025.

Dette er på niveau med det samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024), men et fald på 5% i forhold til det seneste kvartal (andet kvartal 2025).

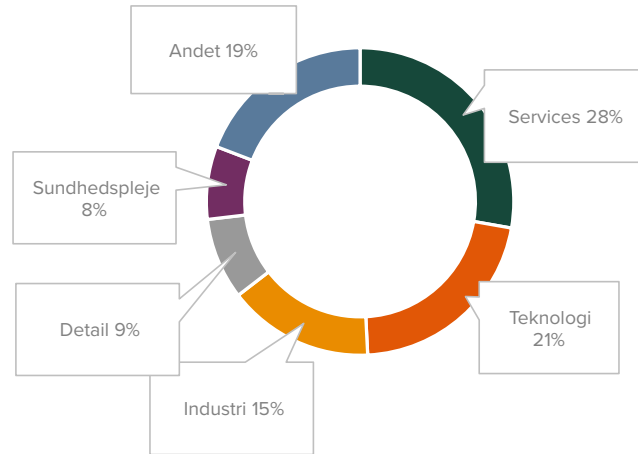


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 28

## SEKTORDISTRIBUTION / TOP 5

Blandt de 443 registrerede opkøb af danske virksomheder i 2025 var 81% af disse transaktioner fordelt på fem sektorer. Services, teknologi og industri er på niveau med fordelingen i 2024.

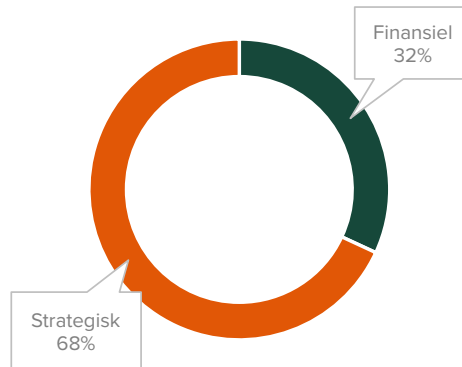
Til sammenligning så fordelingen af top 5 sektorer, der udgjorde 75% af alle transaktioner, således ud i 2024 (helt år): Services (24%), Teknologi (19%), Industri (15%), Detail (11%), Sundhedspleje (7%).



## KØBERTYPER

Køberne bag danske virksomheds-transaktioner var primært strategiske aktører, der stod for 68% af alle opkøb i de tre første kvartaler af 2025. De resterende 32% 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 tredje kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Kyokuyo Co Ltd**  
har købt Engelsviken Canning Denmark A/S
- **Trafigura Beheer BV**  
har købt ZeroNorth A/S
- **Indutrade AB**  
har købt Scan Auto & Dybbroe Group A/S
- **Howden Group Holdings Ltd**  
har købt Nordic Netcare ApS
- **Valcon BV**  
har købt Beyond Advisors ApS

### Aktivitet hos kapitalfonde og andre finansielle investorer i Danmark i tredje kvartal 2025

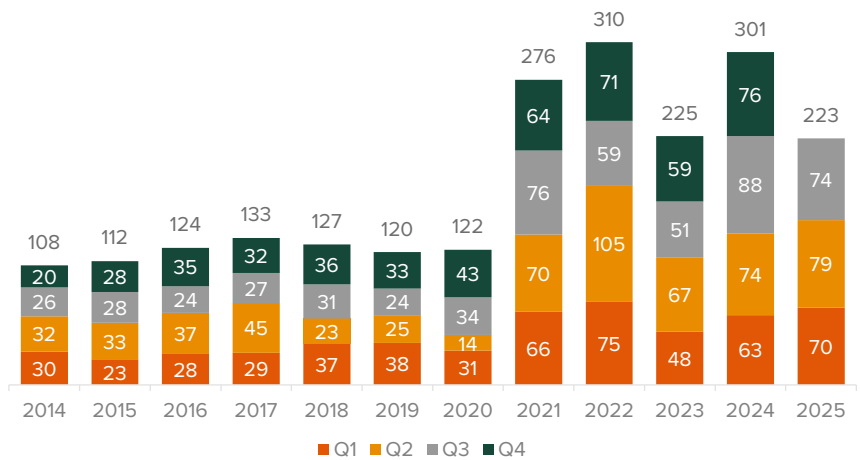
(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Verlinvest SA**  
har købt Boulders ApS
- **Altor Equity Partners AB**  
har købt Imbox Protection A/S
- **MidEuropa LLP**  
har købt MBL A/S
- **Findos Investor GmbH**  
har købt European Lifecare Group A/S
- **Standard Investment BV**  
har købt Energii

## UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

I tredje kvartal 2025 blev 74 danske virksomheder solgt til udenlandske købere. Dette niveau er højere end samme kvartal i 2022 og 2023 og tilsvarende niveauet i 2021. Sammenlignet med sidste kvartal (andet kvartal 2025) er det et fald på 6%, og i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024) er det et fald på 16%.

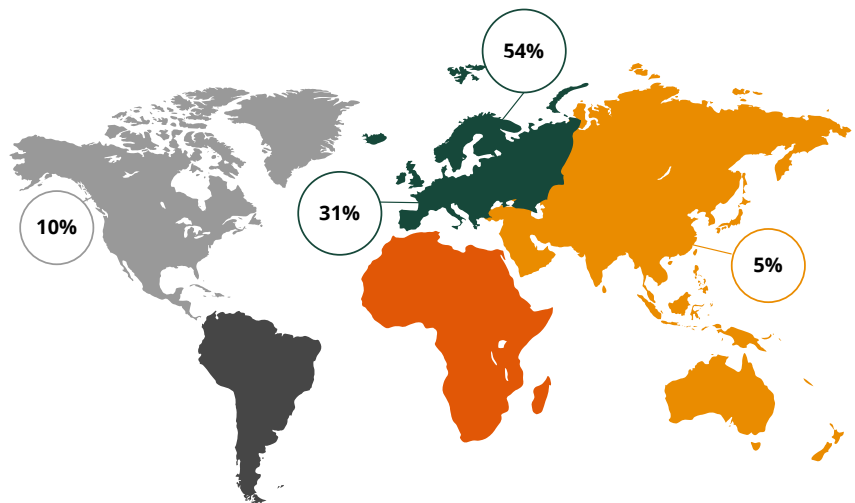
For 2021, 2022, 2023 og 2024 som helhed var aktiviteten på et rekordhøjt niveau trods den globale usikkerhed.



## GEOGRAFISK FORDELING AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

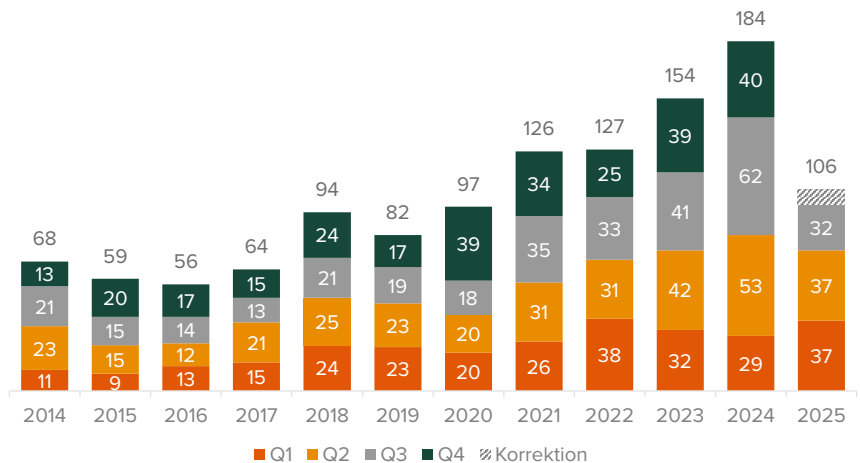
I tredje kvartal af 2025 kom 85% af de udenlandske købere fra Europa, heriblandt 54% fra de nordiske lande. 10% af køberne kom fra Nordamerika og 5% fra Asien og Australien.

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



## DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder opkøbte 32\* udenlandske virksomheder i løbet af tredje kvartal 2025. Dette er et væsentligt fald på 48% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024) og et fald på 14% sammenlignet med det seneste kvartal (andet kvartal 2025).

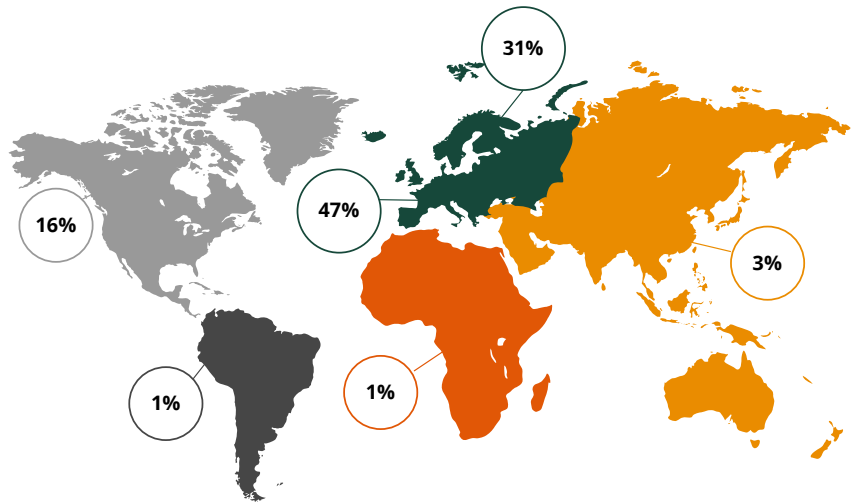


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 8

## GEOGRAFISK FORDELING AF DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

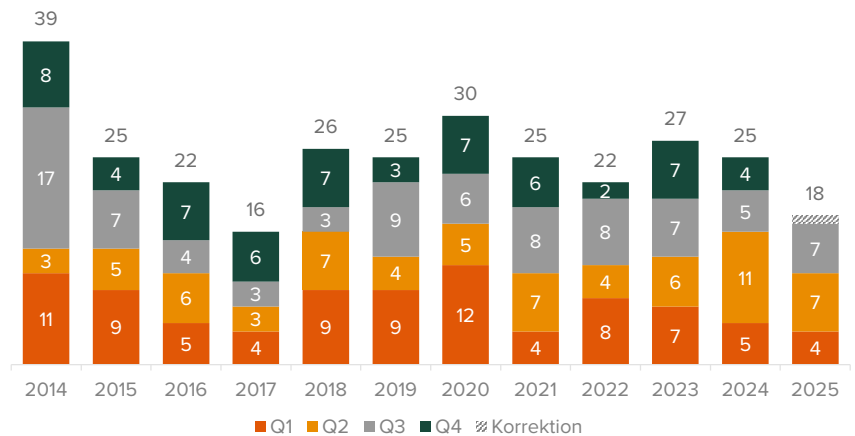
I de første tre kvartaler af 2025 var 78% af alle danske opkøb i Europa, heraf 31% i de nordiske lande. 16% af opkøbene var i Nordamerika, 1% i Sydamerika, 1% i Afrika og 3% i Asien og Australien.

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 tredje kvartal 2025 solgte danske virksomheder 7\* udenlandske virksomheder, hvilket er på niveau med det seneste kvartal (andet kvartal 2025) og en anelse højere end samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).



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

### Danske virksomheders strategiske opkøb i udlandet i tredje kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Genmab A/S**  
har købt Merus NV
- **Conscia A/S**  
har købt Open Line BV
- **VKR Holding A/S**  
har købt Tryba SA
- **Abacus Medicine A/S**  
har købt Swiss Cardio Technologies AG
- **Emagine Consulting A/S**  
har købt Avea Solutions



Danske virksomheders opkøb i udlandet udviklede sig mere tilbageholdent i tredje kvartal 2025.

A man with short brown hair and a beard, wearing a white button-down shirt, is looking down and slightly to his right. He is in an office environment with blurred computer monitors and office furniture in the background.

# Kapitel 3 M&A-markedet i Europa



Aktiviteten på det europæiske M&A-marked aftog en anelse i tredje kvartal 2025 sammenlignet med både andet kvartal 2025 og tredje kvartal 2024, men fortsat sund aktivitet i et historisk perspektiv.

# M&A-markedet i Europa

## Stabilitet i europæisk M&A trods udfordret landskab

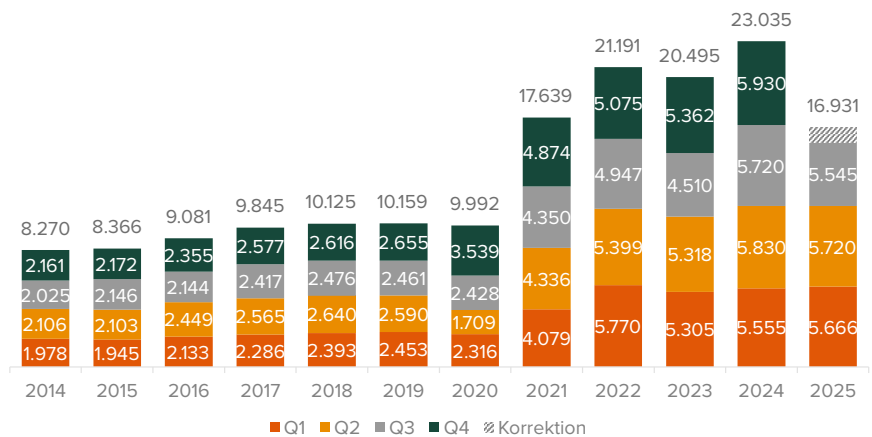
Det europæiske M&A-marked udviste et mere afdæmpet aktivitetsniveau i tredje kvartal 2025, påvirket af vedvarende geopolitiske spændinger samt øvrige usikkerheder. Transaktionsvolumen faldt en smule med 3% sammenlignet med både foregående kvartal (andet kvartal 2025) og samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024). På trods af dette ligger interessen for opkøb uden for Europa blandt europæiske virksomheder på niveau med både seneste kvartal (andet kvartal 2025) og samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).

Overordnet set afspejler markedet en lidt mere forsigtig tilgang, præget af en vis usikkerhed, herunder forhold relateret til den geopolitiske situation, som har været markant gennem store dele af året.

## ALLE TRANSAKTIONER I EUROPA

Alle transaktioner i Europa inkluderer transaktioner med et europæisk target, sælger eller køber. Der har været i alt 5.545\* europæiske transaktioner i tredje kvartal 2025.

Udviklingen viser et fald på 3 % sammenlignet med både seneste kvartal (andet kvartal 2025) og samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).

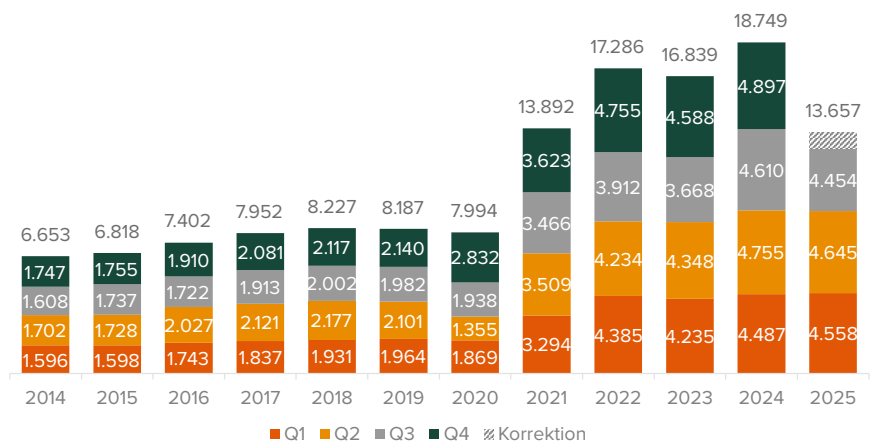


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1.056

## SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Salg af europæiske virksomheder omfatter europæiske targets erhvervet af købere fra alle lande. I tredje kvartal 2025 blev 4.454\* europæiske virksomheder opkøbt.

Udviklingen viser et fald på 4% i forhold til andet kvartal 2025 og et fald på 3% sammenlignet med tredje kvartal 2024.

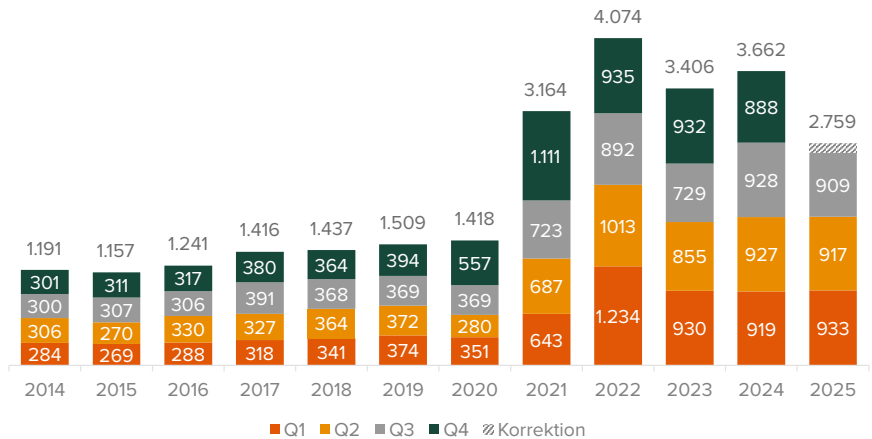


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 931

## EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS OPKØB UDEN FOR EUROPA

Europæiske virksomheder har opkøbt 909\* virksomheder uden for Europa i løbet af tredje kvartal 2025.

Aktiviteten er 1% lavere end niveauet for det seneste kvartal (andet kvartal 2025) og 2% lavere end niveauet for samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024).

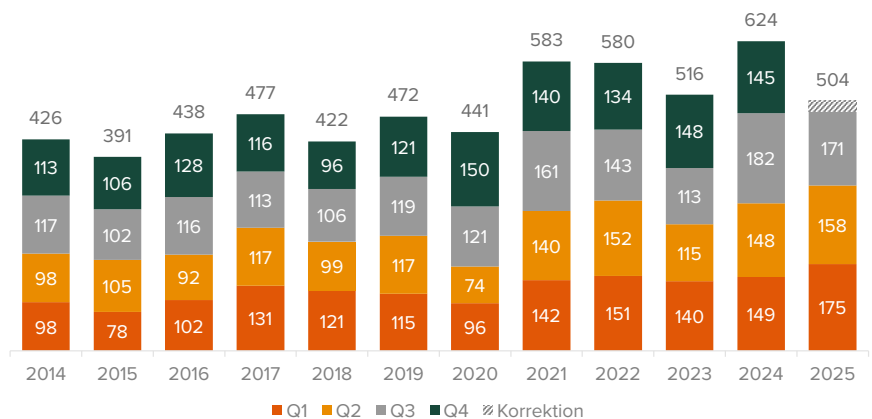


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 104

## EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS SALG AF IKKE-EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Europæiske virksomheder har solgt 171\* virksomheder uden for Europa i løbet af tredje kvartal 2025.

Sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2024) er aktiviteten faldet med 6%, mens der ses en stigning på 8% i forhold til seneste kvartal (andet kvartal 2025), hvilket fortsat vidner om et sundt niveau.



\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 21



A close-up, low-angle shot of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The laptop is open and sits on a light-colored wooden desk. In the foreground, a silver pen lies horizontally on the desk. The background is blurred, showing a person's arm and some indistinct shapes, suggesting an office or study environment. The lighting is warm and soft, creating a focused and professional atmosphere.

# 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. juli 2025 til 30. september 2025.

Der er tilføjet en korrektion for antallet af endnu ikke registrerede transaktioner til data fra tredje 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             | – Moldovien      |
| – 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

# Guard har opkøbt X Automation

## Case | Services

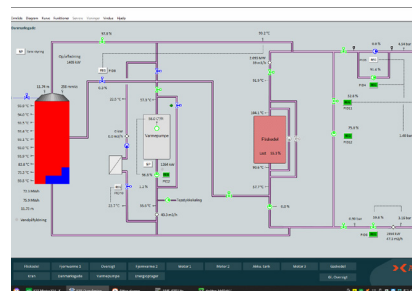


**Guard, en førende aktør inden for automation, indsigt og procesoptimering i Norge og Sverige, har opkøbt X Automation.**



X Automation har base i Støvring nær Aalborg og har i mere end 30 år leveret avancerede automationsløsninger til vand-, energi-, biogas- og industri-sektorerne.

Virksomheden er kendt for sin stærke tekniske ekspertise, langvarige kunde-forhold og sit fokus på at sikre høj forsyningssikkerhed for kunderne. De nuværende ejere med driftsansvar fortsætter i virksomheden under den nye ejerstruktur.



Guard er en uafhængig leverandør af industriel automation og system-integration. Virksomheden udvikler innovative løsninger, der styrker driftseffektivitet og produktivitet, med fokus på vand-, miljø-, energi- og fremstillingsindustrien såvel som industriel IT, IoT og AI.

Opkøbet styrker Guards position i Norden og er et vigtigt skridt i virksomhedens strategi om at kombinere lokal ekspertise med digital innovation. Et centralt element i strategien er udrulningen af Guard Cloud på nye markeder, som er virksomhedens platform til procesoptimering, drifts-indsigt og effektivisering.



Beierholm Corporate Finances støtte til at identificere og facilitere opkøbet af X Automation var afgørende for at opnå et vellykket resultat for alle involverede parter. Teamet udviste en dyb forståelse for branchen kombineret med en dybt engageret involvering gennem hele processen.

Karl Kristian Sunde,  
bestyrelsesformand og ejer, Guard



Det nordiske marked for industriel automation er specielt drevet af behovet for effektivitet, driftssikkerhed og digitalisering inden for kritisk infrastruktur. Vi er stolte af at have rådgivet Guard i forbindelse med opkøbet af X Automation, som understøtter udrulningen af Guard Cloud på nye markeder og styrker deres position som en førende leverandør af automationsløsninger.

Daniel Sand, Partner,  
Beierholm Corporate Finance

## Udfordring

Guard ønskede at styrke sin nordiske tilstedeværelse og finde en partner, der kunne understøtte udrulningen af Guard Cloud på nye markeder. En virksomhed med lokal forankring, stærke kunderelationer og høj teknisk ekspertise var afgørende som led i dette.

## Løsning

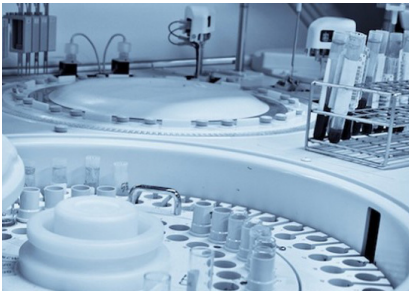
Beierholm Corporate Finance rådgav Guard gennem hele processen fra markedsanalyse til identifikation af den rette partner og facilitering af opkøbet. X Automation blev udpeget som den ideelle partner med en solid position inden for industriel automation.

## Resultat

Opkøbet af X Automation giver Guard en styrket markedsposition i Norden og skaber grundlag for udrulningen af Guard Cloud i nye markeder. Transaktionen blev gennemført med stor tilfredshed fra både køber og sælger, og Beierholm Corporate Finance bidrog til at sikre en vellykket løsning for alle parter.

# 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, Managing Partner,  
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](mailto:corporatefinance@beierholm.dk)  
[beierholm.dk/bcf](http://beierholm.dk/bcf)

BEIERHOLM | CORPORATE  
FINANCE

