M&A kvartalsstatistik

Danmark/Europa

Q3 2026

BEIERHOLM | CORPORATE FINANCE

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

Josefine Heuer
Analyst, Beierholm Corporate Finance
+45 22 77 82 83
jlhe@beierholm.dk

Niclas Alexander Jacobsen
Analyst, Beierholm Corporate Finance
+45 31 41 04 81
naja@beierholm.dk

BEIERHOLM | CORPORATE FINANCE

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 900+ 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 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 M&A-marked viser fremgang i tredje kvartal 2026, mens aktivitetsniveauet i Europa er mere afdæmpet.

I Danmark indikerer transaktionsaktiviteten i tredje kvartal 2026 et fortsat aktivt M&A-marked. Salget af danske virksomheder ligger på omtrent samme niveau som i samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025). Sammenlignet med andet kvartal 2026 er antallet af transaktioner dog højere. Det samlede transaktionsniveau i Danmark viser samme udvikling og er højere end i andet kvartal 2026, og på niveau med tredje kvartal 2025.

Det europæiske M&A-marked viser en mere afdæmpet udvikling, hvor det samlede antal transaktioner ligger en anelse lavere end både sidste kvartal (andet kvartal 2026) og samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

Finansielle købere udgør 26% af alle danske transaktioner i årets første tre kvartaler af 2026. Andelen er steget sammenlignet med første halvår af 2026, men strategiske købere udgør fortsat klart størstedelen af markedet.

154 danske virksomheder solgt i tredje kvartal 2026
Fald på 4% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025)

4.641 europæiske virksomheder solgt i tredje kvartal 2026
Fald på 3% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025)

Finansielle kontra strategiske købere
Finansielle købere udgør 26% af alle danske transaktioner i 2026

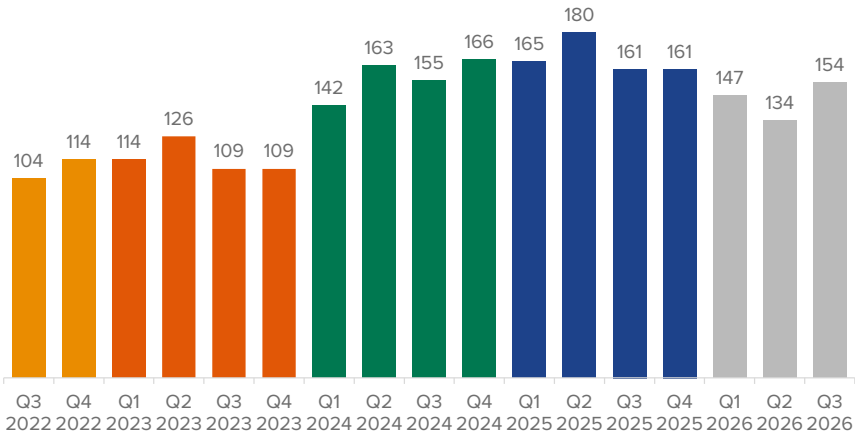
> M&A-aktiviteten i Danmark forbliver på et højt niveau i tredje kvartal 2026, mens udviklingen på tværs af Europa er mere afdæmpet.

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte danske virksomheder udgjorde 154 i tredje kvartal 2026.

Aktiviteten ligger en anelse højere end i første og andet kvartal 2026, mens den er på omtrent samme niveau som i samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

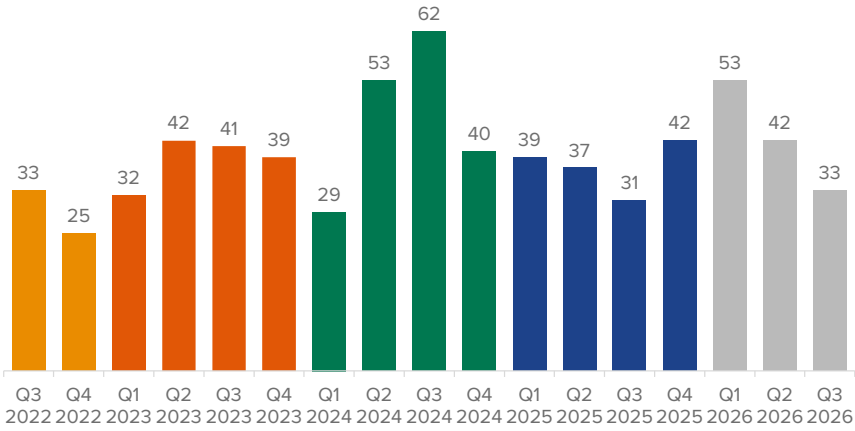
Ca. 52% af de danske virksomheder solgt i tredje kvartal 2026 blev opkøbt af internationale købere.



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder gennemførte 33 opkøb i udlandet i tredje kvartal 2026, svarende til en stigning på 6% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025) og et fald på 21% sammenlignet med andet kvartal 2026.

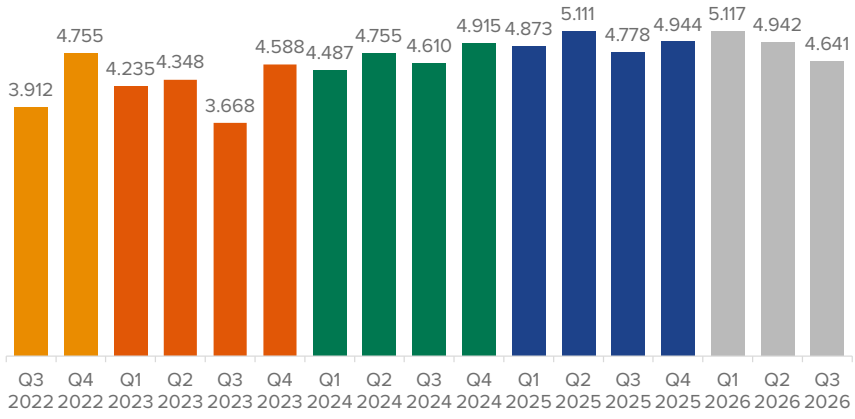
19% af de danske opkøb var i tredje kvartal 2026 uden for Europa, hvilket afspejler en fortsat interesse for vækst gennem opkøb i geografisk fjerntliggende områder. Dette er på niveau med 2025, hvor 19% af opkøbene ligeledes var uden for Europa.



SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte europæiske virksomheder udgjorde 4.641 i tredje kvartal 2026.

Udviklingen viser et fald på 6% i forhold til seneste kvartal (andet kvartal 2026) og et fald på 3% sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).



Kapitel 2
M&A-markedet i Danmark

Salget af danske virksomheder i tredje kvartal 2026 ligger på et højere niveau end det seneste kvartal og afspejler fortsat fokus på vækst gennem opkøb.

M&A-markedet i Danmark

M&A-markedet udviser fortsat robust aktivitet i tredje kvartal 2026

Aktivitetsniveauet på det danske M&A-marked i tredje kvartal 2026 afspejler en stabil, men fortsat mere afdæmpet udvikling sammenlignet med rekordåret 2025. Det samlede antal danske transaktioner ligger 7% over niveauet i foregående kvartal (andet kvartal 2026), men ligger 3% under niveauet fra samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025). Den fortsatte aktivitet blandt danske virksomheders opkøb i udlandet har i tredje kvartal 2026 bidraget til den samlede transaktionsaktivitet, omend niveauet er lavere end i foregående kvartal. Udviklingen indikerer, at de vedvarende geopolitiske spændinger og den generelle usikkerhed i den globale økonomi kun i begrænset omfang har påvirket danske virksomheders appetit på internationale opkøb. Det er dog fortsat usikkert, hvordan handelsmæssige spændinger, oliepriser og renteændringer m.v. vil påvirke M&A-aktiviteten i de kommende kvartaler.

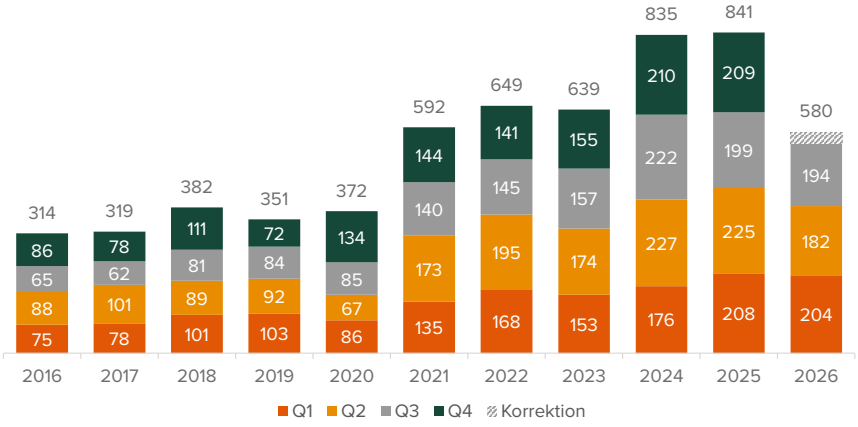
Blandt de opkøbte danske virksomheder i de første ni måneder af 2026 var særligt service-, industri- og teknologisektoren aktive og stod for samlet 62% af de 411 registrerede transaktioner.

De finansielle købere udviser en lidt lavere opkøbsappetit, idet de udgør 26% af alle købere, hvilket er lavere end niveauet i 2025.

ALLE TRANSAKTIONER I DANMARK

Alle transaktioner i Danmark omfatter transaktioner med et dansk target, sælger eller køber. Der har været i alt 194* transaktioner i Danmark i tredje kvartal 2026.

Dette er et 7% højere niveau end seneste kvartal (andet kvartal 2026), og på omtrent samme niveau som i samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

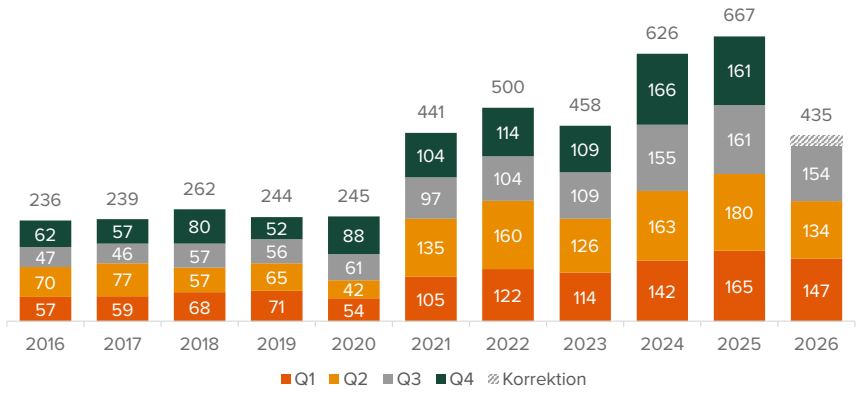


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 31

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Salg af danske virksomheder omfatter transaktioner med et dansk target og købere fra alle lande. 154* danske virksomheder er blevet opkøbt i løbet af tredje kvartal 2026.

Dette er en stigning på 15% sammenlignet med seneste kvartal (andet kvartal 2026) og et mindre fald på 4% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

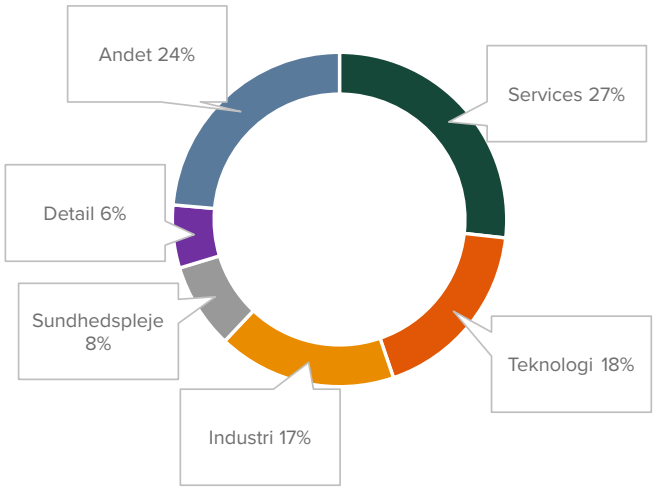


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 24

SEKTORDISTRIBUTION / TOP 5

Blandt de 411 registrerede opkøb af danske virksomheder i 2026 var 76% af disse transaktioner fordelt på fem sektorer. Service- og industri-segmentet tegner sig for en større andel, mens teknologiandelen er faldet sammenlignet med fordelingen i 2025.

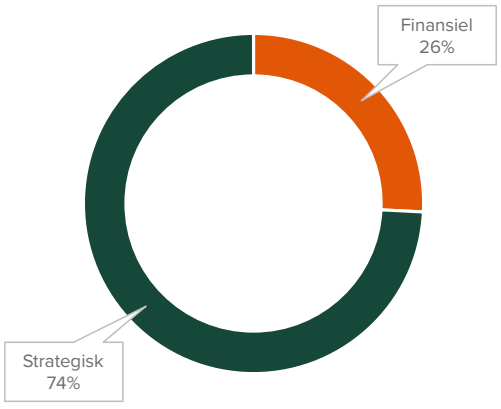
Til sammenligning så fordelingen af top 5 sektorer, der udgjorde 76% af alle transaktioner, således ud i 2025 (helt år): Services (25%), Teknologi (21%), Industri (14%), Detail (9%), Sundheds-pleje (7%).



KØBERTYPER

Køberne bag danske virksomheds-transaktioner var primært strategiske aktører, der stod for 74% af alle opkøb i de første tre kvartaler af 2026. De resterende 26% er klassificeret som finansielle.

Dette viser en større opkøbslyst blandt strategiske købere end i 2025, hvor strategiske stod for 68% og finansielle stod for 32%.



Danske virksomheder opkøbt af udenlandske, strategiske købere i tredje kvartal 2026

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Circura Group AB**
  har købt Sten Jensen Group A/S
- **Kran og Industri Service AS**
  har købt Hytek A/S
- **Biotic NRG Ltd**
  har købt Lemvig Biogasanlaeg A.M.B.A.
- **NorgesGruppen ASA**
  har købt ABC Lavpris ApS
- **ECIT AS**
  har købt NAV-Vision ApS

Aktivitet hos kapitalfonde og andre finansielle investorer i Danmark i tredje kvartal 2026

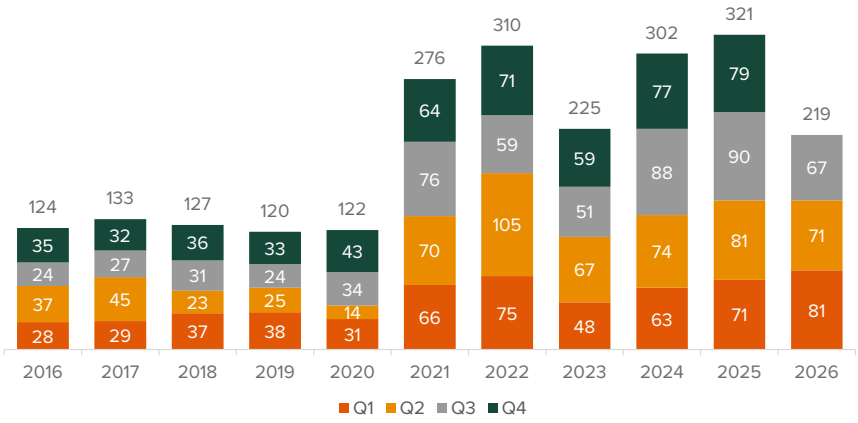
(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Impilo AB**
  har købt HEKA Dental A/S
- **Nordic Resilience Equity AB**
  har købt HMK Bilcon A/S
- **Suzuyo Holdings Co Ltd**
  har købt Randers FC A/S
- **OpenGate Capital Management LLC**
  har købt Maersk Training A/S
- **Schouw & Co A/S**
  har købt Spectre A/S

UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

I tredje kvartal 2026 blev 67 danske virksomheder solgt til udenlandske købere. Dette niveau er lavere end samme kvartal i 2025 og 2024. Sammenlignet med foregående kvartal (andet kvartal 2026) ser vi ligeledes et mindre fald.

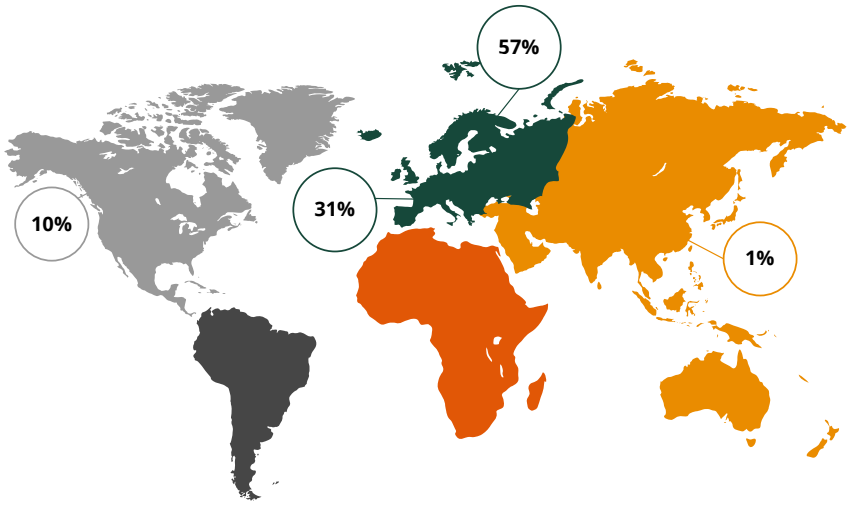
Trods tilbagegangen i tredje kvartal 2026 forbliver aktiviteten på et historisk højt niveau og understreger den fortsatte interesse fra udenlandske købere for danske virksomheder.



GEOGRAFISK FORDELING AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

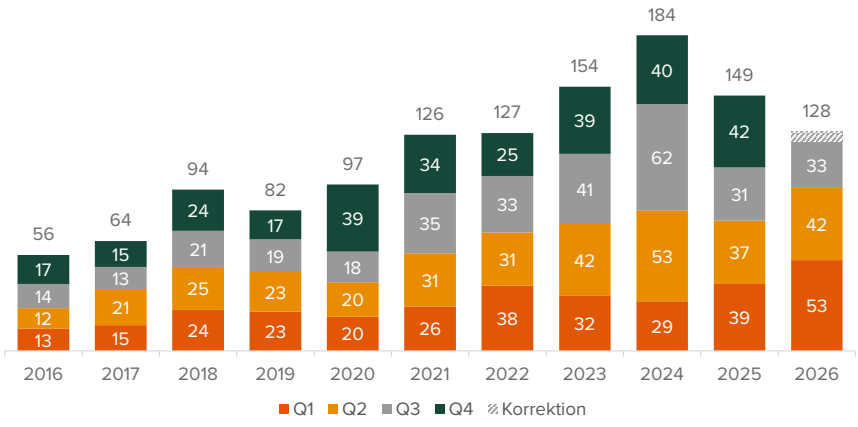
I tredje kvartal 2026 kom 88% af de udenlandske købere fra Europa, heraf 57% fra de nordiske lande. 10% af køberne kom fra Nordamerika og 1% fra Asien og Australien.

I 2025 så fordelingen således ud: Europa (87%), Nordamerika (9%) og Asien og Australien (4%).



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder opkøbte 33* udenlandske virksomheder i løbet af tredje kvartal 2026. Dette svarer til et fald på 21% i forhold til seneste kvartal (andet kvartal 2026) og en stigning på 6% sammenlignet med samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

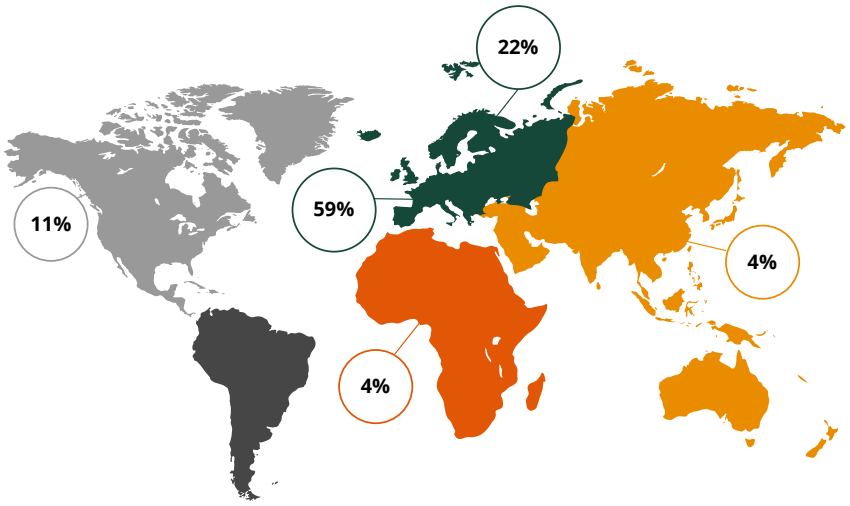


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 6

GEOGRAFISK FORDELING AF DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

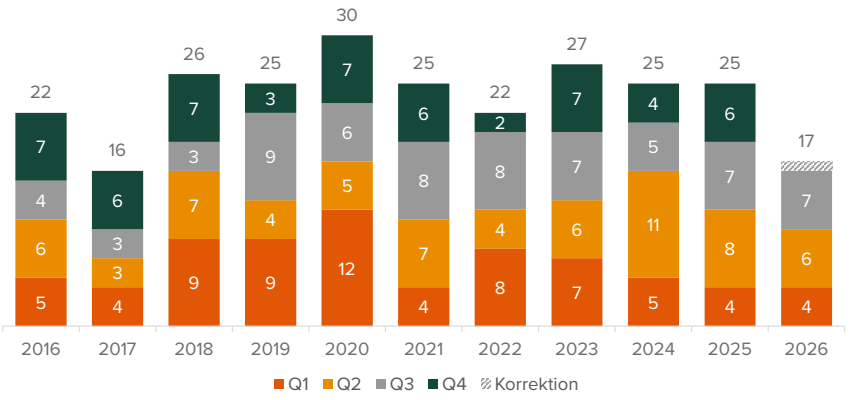
I tredje kvartal 2026 fandt 81% af alle danske opkøb sted i Europa, heraf 22% i de nordiske lande. 11% af opkøbene var i Nordamerika, 4% i Asien og Australien og 4% i Afrika.

I 2025 så fordelingen ud som følger: Europa (81%), herunder (26%) i de nordiske lande, Nordamerika (13%), Asien og Australien (4%), Sydamerika (1%) og (1%) i Afrika.



DANSKE VIRKSOMHEDERS SALG AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDER

I tredje kvartal 2026 solgte danske virksomheder 7* udenlandske virksomheder, hvilket er på niveau med både det seneste kvartal (andet kvartal 2026) og det samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).



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

Danske virksomheders strategiske opkøb i udlandet i tredje kvartal 2026

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **NIRAS Gruppen A/S**
  har købt Intelligent Project Design Services Ltd (IPDS)
- **NOVOZYMES A/S**
  har købt MicroBioGen Pty Ltd
- **WeKomply ApS**
  har købt Lexerta Nederland B.V.
- **Danfoss A/S**
  har købt Alfagomma SpA
- **Bygma Gruppen A/S**
  har købt Attic Sp. z o.o.

Danske virksomheder fastholder en høj opkøbsaktivitet i udlandet i tredje kvartal 2026.

Kapitel 3
M&A-markedet i Europa

Det europæiske M&A-marked fastholder et højt aktivitetsniveau i tredje kvartal 2026 på trods af en mere afdæmpet udvikling end tidligere på året.

M&A-markedet i Europa

Det europæiske M&A-marked fortsætter den positive udvikling i tredje kvartal 2026

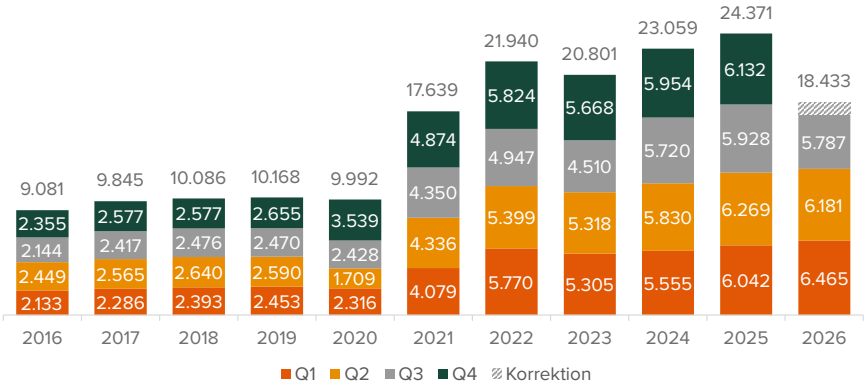
Det europæiske M&A-marked viste en lidt mere afdæmpet udvikling i tredje kvartal 2026, men fortsat god aktivitet. Det samlede antal transaktioner faldt med 6% sammenlignet med foregående kvartal (andet kvartal 2026) og med 2% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025). Niveauet forblev dog højt, om end under både foregående kvartal og samme kvartal sidste år. Europæiske virksomheders opkøb uden for Europa udviklede sig ligeledes mere moderat. Antallet af transaktioner var 2% lavere end i samme kvartal sidste år og 10% under det stærke andet kvartal i 2026. Udviklingen indikerer, at europæiske virksomheder fortsat orienterer sig mod internationale vækstmuligheder, men i et lidt lavere tempo end tidligere på året.

Samlet set viser M&A-markedet i Europa fortsat et højt aktivitetsniveau, selvom geopolitiske spændinger og øvrige usikkerhedsfaktorer fortsat præger markedet. Trods det robuste transaktionsmarked er der fortsat usikkerhed knyttet til den globale økonomiske udvikling, handelspolitiske forhold og den geopolitiske situation, og det er endnu for tidligt at vurdere den fulde effekt på M&A-markedet.

ALLE TRANSAKTIONER I EUROPA

Alle transaktioner i Europa inkluderer transaktioner med et europæisk target, sælger eller køber. Der har været i alt 5.787* europæiske transaktioner i tredje kvartal 2026.

Udviklingen viser et fald på 6% sammenlignet med seneste kvartal (andet kvartal 2026) og et fald på 2% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

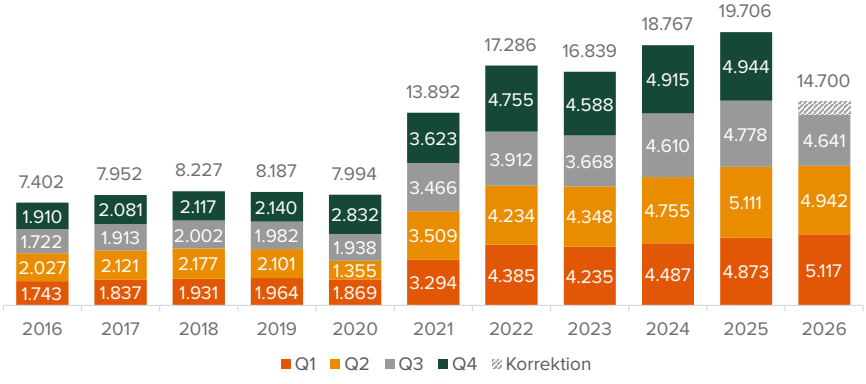


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1090

SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Salg af europæiske virksomheder omfatter europæiske targets erhvervet af købere fra alle lande. I tredje kvartal 2026 blev 4.641* europæiske virksomheder opkøbt.

Udviklingen viser et fald på 6% i forhold til andet kvartal 2026 og et fald på 3% sammenlignet med tredje kvartal 2025.

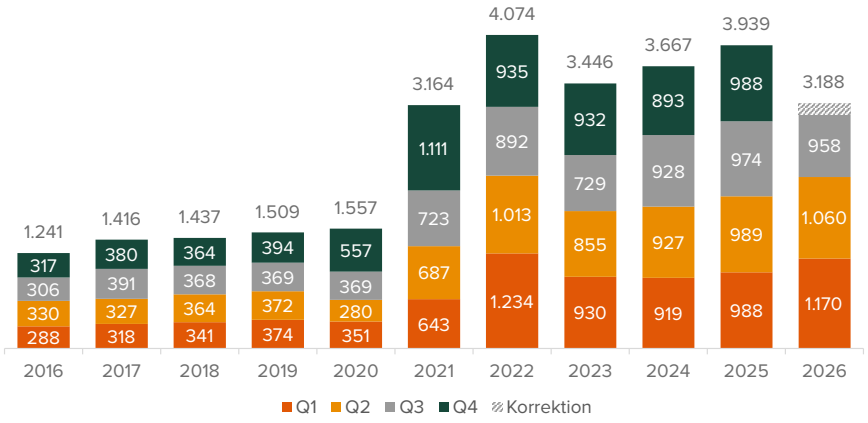


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 928

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS OPKØB UDEN FOR EUROPA

Europæiske virksomheder har opkøbt 958* virksomheder uden for Europa i løbet af tredje kvartal 2026.

Aktiviteten er 10% lavere end niveauet for det seneste kvartal (andet kvartal 2026) og 2% lavere end niveauet for samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025).

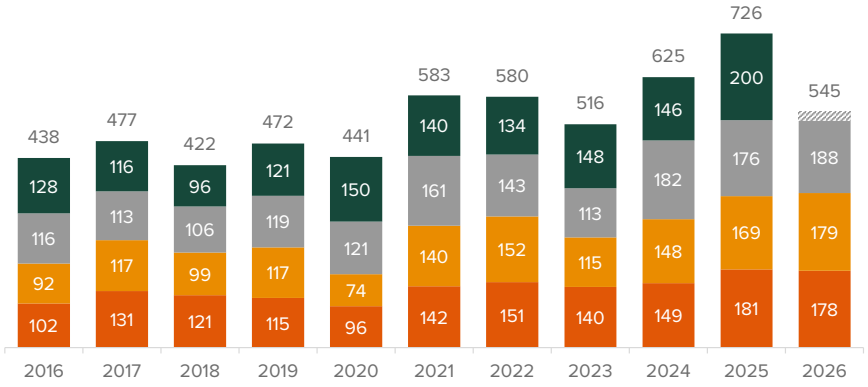


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 141

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS SALG AF IKKE-EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Europæiske virksomheder har solgt 188* virksomheder uden for Europa i løbet af tredje kvartal 2026.

Sammenlignet med foregående kvartal (andet kvartal 2026) er aktiviteten steget med 5%. Ligeledes ses en stigning på 7% i forhold til samme kvartal sidste år (tredje kvartal 2025), hvilket fortsat indikerer et relativt højt aktivitetsniveau.



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

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 til 30. september.

Der er tilføjet en korrektion for antallet af endnu ikke registrerede transaktioner til data fra tredje kvartal 2026 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
- Andorra
- Armenien
- Aserbajdsjan
- Belgien
- Bosnien-Hercegovina
- Bulgarien
- Cypern
- Danmark
- Estland
- Færøerne
- Finland
- Frankrig
- Georgien
- Gibraltar
- Grækenland
- Grønland
- Holland
- Hviderusland
- Irland
- Island
- Isle of Man
- Italien
- Kanaløerne
- Kroatien
- Letland
- Liechtenstein
- Litauen
- Luxembourg
- Makedonien
- Malta
- Moldova
- Monaco
- Montenegro
- Norge
- Polen
- Portugal
- Rumænien
- Rusland
- San Marino
- Schweiz
- Serbien
- Slovakiet
- Slovenien
- Spanien
- Sverige
- Storbritannien
- Tjekkiet
- Tyrkiet
- Tyskland
- Ukraine
- Ungarn
- Østrig

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

Gennem hele processen har Beierholm Corporate Finance været en betroet rådgiver og bidraget med stærke transaktionskompetencer samt en dyb brancheforståelse inden for teknisk installation og service.

Niels Jørgensen,
CEO & medejer – Rent-Tech A/S

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

Heka Dental styrker grundlaget for international vækst med **Impilo** som ny ejer

Case | Healthcare

Heka Dental, en førende dansk designer og producent af premium-behandlingsenheder til tandlæge-klinikker, er blevet solgt til den nordiske kapitalfond Impilo. Beierholm Corporate Finance har rådgivet ejeren i salgsprocessen.

Heka Dental blev grundlagt i 1965 og udvikler og producerer komplette, ordretilpassede behandlingsløsninger, herunder patientstole, behandlingsenheder, ergonomiske belysningssystemer og integrerede instrumenter.

Virksomheden har opbygget en stærk markedsposition baseret på nordisk design, høj kvalitet og ergonomi og betjener primært europæiske tandlægeklinikker gennem et veletableret forhandlernetværk.

Impilo er et nordisk investeringsselskab med eksklusivt fokus på healthcare og investerer i virksomheder inden for medico, lægemidler og sundhedsydelser med et stærkt vækstpotentiale. Med Heka Dental som strategisk platform vil Impilo understøtte virksomhedens internationale ekspansion, fortsatte produktudvikling og en målrettet buy-and-build-strategi på det europæiske marked for dentaludstyr.

Med transaktionen indtræder Heka Dental i et nyt partnerskab, der positionerer selskabet til at accelerere sin vækst og spille en central rolle i konsolideringen af det europæiske marked for dentaludstyr.

Jeg vil gerne takke Beierholm Corporate Finance for deres utrættelige engagement og professionelle støtte gennem hele processen. Vi er meget glade for at indgå partnerskab med Impilo, som deler vores langsigtede ambitioner for Heka Dental og tilfører den erfaring og de ressourcer, der skal til for at accelerere vores vækstrejse, herunder gennem strategiske opkøb.

Thomas Steen Nielsen
Ejer, Heka Dental

Vi er stolte af at have rådgivet ejeren og ledelsen i denne transaktion. Processen med Impilo har været smidig og effektiv og har resulteret i et stærkt partnerskab. Heka Dental udgør en særdeles attraktiv platform, der er godt positioneret til at drive konsolideringen i et fragmenteret og robust marked.

Nicolai Audon, Director,
Beierholm Corporate Finance

Udfordring

Ejeren af Heka Dental ønskede at finde en ny partner, der delte de langsigtede ambitioner for selskabet og kunne bidrage med den erfaring og de ressourcer, der var nødvendige for at accelerere den fortsatte vækstrejse. Det var samtidig vigtigt at finde en ejer, der kunne understøtte virksomhedens internationale ekspansion og ambition om at vokse gennem strategiske opkøb.

Løsning

Beierholm Corporate Finance rådgav ejeren gennem salgsprocessen og positionerede Heka Dental som en attraktiv platform for vækst og konsolidering på det europæiske marked for dentaludstyr. Processen resulterede i et stærkt partnerskab med Impilo, som deler ejerens langsigtede ambitioner for selskabet.

Resultat

Transaktionen blev gennemført med Impilo som ny ejer af Heka Dental. Partnerskabet giver selskabet adgang til erfaring og ressourcer, der kan understøtte den internationale ekspansion, fortsatte produktinnovation og opbygningen af en bredere europæisk koncern inden for dentaludstyr.

Multi-Tech & AGJ er blevet solgt til **Wicotec Kirkebjerg**

Case | Construction & Engineering Services

Rent-Tech A/S, herunder datterselskaberne Multi-Tech A/S og Asger G. Jørgensen A/S ("AGJ") samt Rent-Techs ejerandel på 50,5 % i El-Centret Højby ApS, er blevet solgt til Wicotec Kirkebjerg, som er en del af Aarsleff-koncernen. Beierholm Corporate Finance har rådgivet ejerne i salgsprocessen.

Rent-Tech-koncernen består af specialiserede virksomheder inden for tekniske installationer, service og rustfrie rør- og smedeløsninger. Multi-Tech leverer el-tekniske installations- og serviceløsninger til medicinal- og fremstillingsindustrien, mens AGJ er specialiseret i rustfrie rørsystemer og metalarbejde til medicinal-, fødevare- og den bredere procesindustri. Samlet beskæftiger koncernen mere end 500 medarbejdere på Vestsjælland.

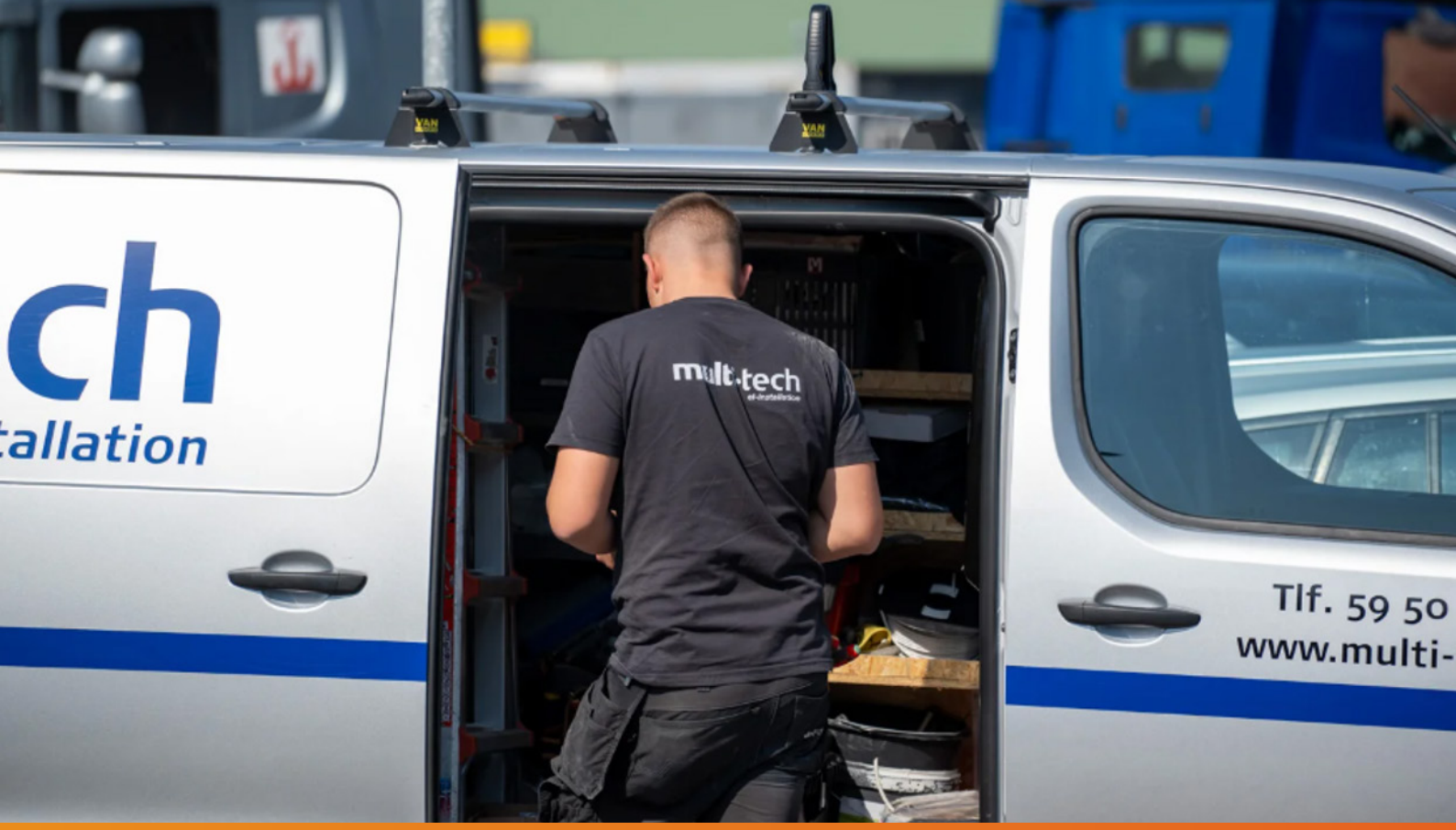
Wicotec Kirkebjerg er en landsdækkende leverandør af tekniske entreprenør-, service- og ingeniørydelser og indgår i den børsnoterede Aarsleff-koncern, som beskæftiger næsten 9.000 medarbejdere. Med opkøbet styrker Wicotec Kirkebjerg sin position på Vestsjælland og udvider sine kompetencer inden for tekniske installationer samt løsninger til procesindustrien.

Som en del af Wicotec Kirkebjerg fortsætter selskaberne under deres eksisterende brands og ledelsesteams, samtidig med at de får adgang til yderligere ressourcer, kompetencer og kapacitet til at håndtere større og mere komplekse projekter.

Med transaktionen indtræder Rent-Tech-koncernen i et nyt partnerskab, der positionerer virksomhederne til næste fase af deres vækst og udvikling.

Vi har opbygget vores virksomhed omkring stærk faglighed, godt arbejdsmiljø og tætte kunderelationer. Derfor har det også været vigtigt for os at finde den rigtige partner til næste kapitel. I Wicotec Kirkebjerg har vi fundet en ejer, som både forstår vores forretning og kan give os nogle muskler og muligheder, vi ikke har haft alene. Gennem hele processen har Beierholm Corporate Finance været en betroet rådgiver og bidraget med stærke transaktionskompetencer samt en dyb brancheforståelse inden for teknisk installation og service.

Niels Jørgensen,
CEO & medejer - Rent-Tech A/S



Multi-Tech og AGJ har opbygget stærke markedspositioner baseret på teknisk ekspertise, en unik kultur og langvarige relationer inden for attraktive industrielle slutmarkeder. Transaktionen er et tydeligt eksempel på den fortsatte konsolidering inden for det bredere marked for tekniske installationer, hvor vi oplever betydelig interesse fra både strategiske og finansielle købere.

Daniel Sand, Partner,
Beierholm Corporate Finance

Udfordring

Ejerne af Rent-Tech ønskede at finde den rette partner til virksomhedernes næste kapitel. Det var afgørende at identificere en ejer, som forstod forretningen og kunne tilføre yderligere ressourcer og nye muligheder, samtidig med at den stærke faglighed, det gode arbejdsmiljø og de tætte kunderelationer blev bevaret.

Løsning

Beierholm Corporate Finances rolle omfattede at positionere selskabet optimalt over for potentielle købere og gennemføre en struktureret samt konkurrencepræget salgsproces med fokus på at identificere den partner, der bedst kunne understøtte virksomhedernes langsigtede udvikling. Hertil kom rådgivning om transaktionsstruktur og vilkår samt koordinering af processen frem mod underskrivelse og gennemførelse af handlen.

Resultat

Transaktionen blev gennemført med Wicotec Kirkebjerg, en del af Aarsleff-koncernen, som ny ejer af Rent-Tech, Multi-Tech og AGJ samt Rent-Techs ejerandel på 50,5 % i El-Centret Højby ApS. Aftalen skaber en stærk platform for den videre udvikling af virksomhederne og giver adgang til yderligere ressourcer, flere kompetencer og dyb projekterfaring, samtidig med at den eksisterende faglighed, kultur og kunderelationer videreføres.

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