



M&A Kvartalsstatistik

Danmark/Europa
Q2 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 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 fastholder momentum med et øget aktivitetsniveau sammenlignet med sidste kvartal (første kvartal 2025).

I Danmark indikerer antallet af solgte virksomheder i andet kvartal 2025 en øget transaktionsappetit. Aktiviteten i andet kvartal af 2025 viser lovende takter i M&A-markedet, hvor transaktionsvolumen i Danmark er højere end sidste kvartal (første kvartal 2025), men en anelse under niveau i forhold til samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

Det samlede antal af transaktioner på det europæiske M&A-marked er på et højere niveau end sidste kvartal (første kvartal 2025) og viser en sund aktivitet i markedet.

Fordelingen af finansielle og strategiske købere af alle danske transaktioner i andet kvartal af 2025 følger samme mønster som i 2024, og finansielle købere udgør 29% af alle købere. Denne stabilitet i fordelingen indikerer, at de finansielle købere fortsat er meget aktive, trods den aktuelle geopolitiske usikkerhed.

163 danske virksomheder solgt i andet kvartal 2025

Stigning på 20% i forhold til sidste kvartal (første kvartal 2025)

4.767 europæiske virksomheder solgt i andet kvartal 2025

Stigning på 15% i forhold til sidste kvartal (første kvartal 2025)

Finansielle kontra strategiske købere

Finansielle købere udgør 29% af alle danske transaktioner i 2025



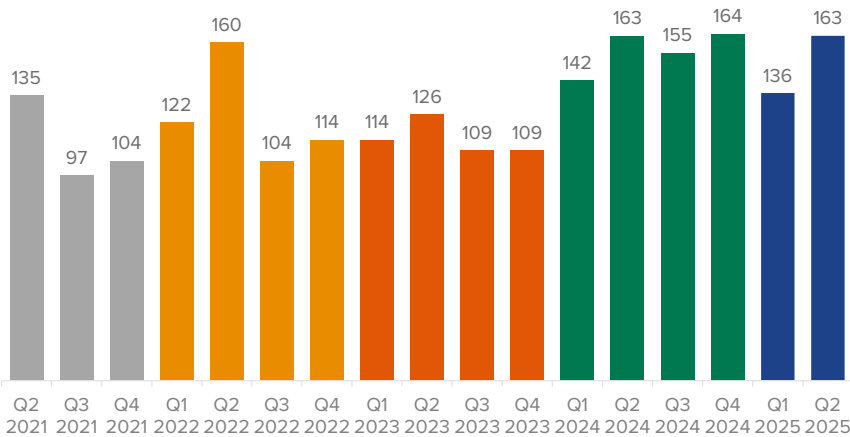
Virksomhedssalget i Danmark og Europa viser i andet kvartal 2025 et øget aktivitetsniveau og peger på positive udsigter for resten af året.

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte danske virksomheder udgjorde 163 i andet kvartal 2025.

Udviklingen viser en stigning på 20% sammenlignet med første kvartal 2025 og er på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

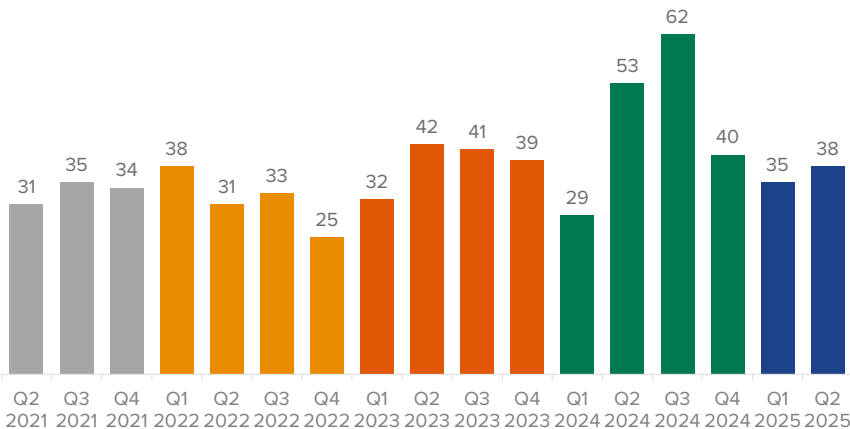
Ca. 42% af de danske virksomheder solgt i andet kvartal 2025 blev opkøbt af internationale købere.



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder gennemførte 38 opkøb i udlandet i andet kvartal 2025, hvilket er lidt højere end sidste kvartal (første kvartal 2025) og lavere end samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024), som var et meget aktivt kvartal.

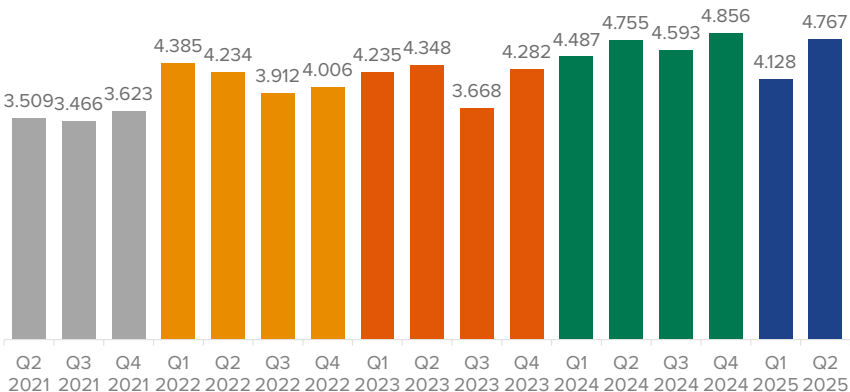
22% af de danske opkøb var uden for Europa, hvilket indikerer en større appetit på vækst gennem opkøb i geografisk fjerntliggende områder, da 15% i 2024 var ikke-europæisk.



SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte europæiske virksomheder udgjorde 4.767 i andet kvartal 2025.

Udviklingen viser en stigning på 15% i forhold til sidste kvartal (første kvartal 2025) og er på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).





Kapitel 2 M&A-markedet i Danmark

”

Andet kvartal 2025 bød på et højere salg af danske virksomheder sammenlignet med det seneste kvartal og giver anledning til optimisme for resten året.

M&A-markedet i Danmark

M&A-markedet bevarer momentum i et stabilt marked

Aktivitetsniveauet på det danske M&A-marked i andet kvartal 2025 afspejler en stabil, men lidt mere afdæmpet udvikling sammenlignet med rekordåret 2024. Sammenlignet med sidste kvartal (første kvartal 2025) er aktivitetsniveauet steget med 20%, men ligger 8% under niveauet fra samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024). Samlet set peger udviklingen på et sundt og stabilt marked, om end ikke helt på niveau med rekordåret 2024.

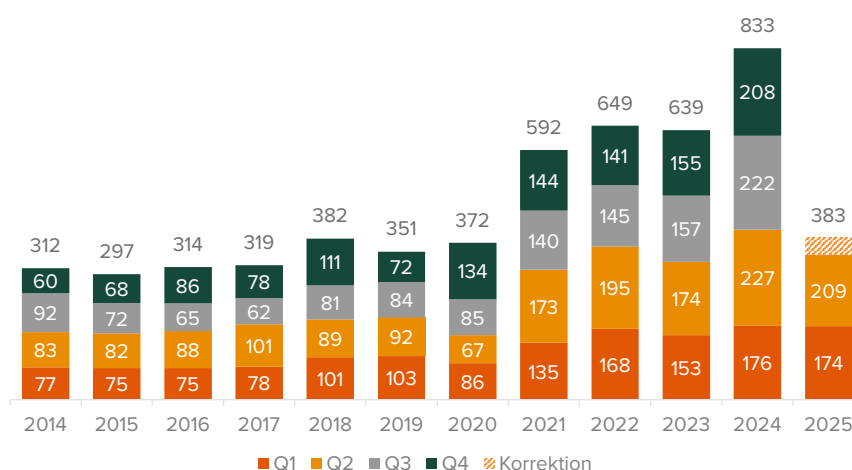
Blandt de opkøbte danske virksomheder i første halvår 2025 var særligt service-, teknologi- og industrisektoren aktive og stod for 68% af de 271 registrerede transaktioner.

Det fremstår, at der fortsat er stabilitet i markedet trods fortsat geopolitiske spændinger og usikkerheden vedrørende amerikanske tariffer. Det bemærkes, at de finansielle køberes appetit er nogenlunde uændret, idet de udgør 29% 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 209* transaktioner i Danmark i andet kvartal 2025.

Dette er et mindre fald på 8% sammenlignet med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024), men en stigning på 20% i forhold til det seneste kvartal (første kvartal 2025).

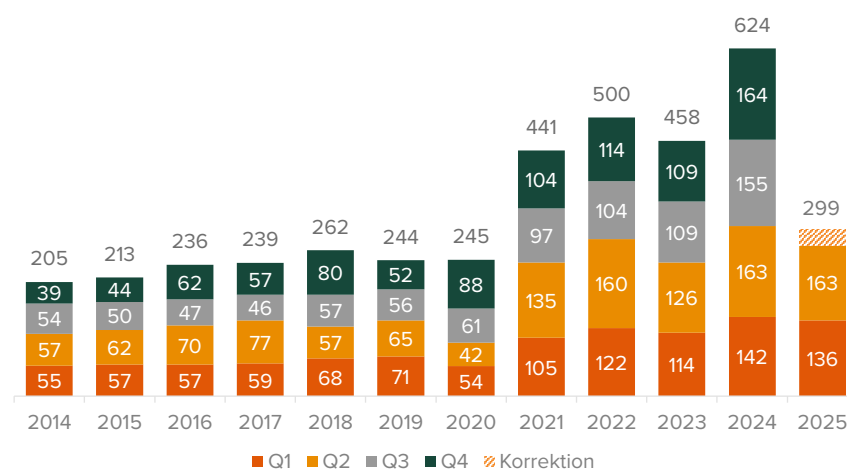


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 39

SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Salg af danske virksomheder omfatter transaktioner med et dansk target og købere fra alle lande. 163* danske virksomheder er blevet opkøbt i løbet af andet kvartal 2025.

Dette er på niveau med det samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024) og en stigning på 20% i forhold til det seneste kvartal (første kvartal 2025).

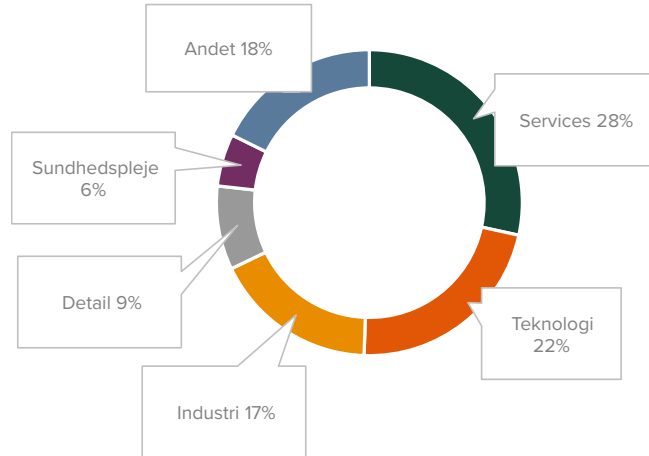


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 28

SEKTORDISTRIBUTION / TOP 5

Blandt de 271 registrerede opkøb af danske virksomheder i 2025 var 82% af disse transaktioner fordelt på fem sektorer. Services, teknologi og industri er på niveau med fordelingen i 2024.

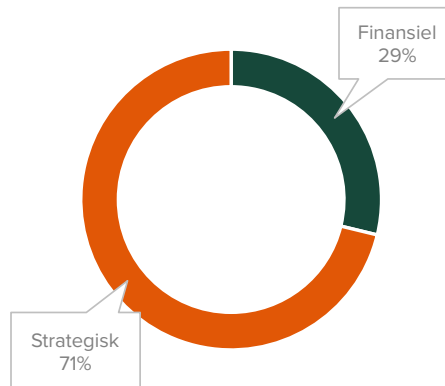
Til sammenligning så fordelingen af top 5 sektorer, der udgjorde 75% af alle transaktioner, således ud i 2024 (helt år): Services (24%), Teknologi (19%), Industri (15%), Detail (11%), Sundhedspleje (7%).



KØBERTYPER

Køberne bag danske virksomheds-transaktioner var primært strategiske aktører, der stod for 71% af alle opkøb i andet kvartal af 2025. De resterende 29% 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 andet kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Compagnie de Saint-Gobain SA**
har købt Maturix ApS
- **Uber Technologies Inc**
har købt Dantaxi 4x48 A/S
- **Accru Partners**
har købt Zignifikant ApS
- **Kingspan Group Plc**
har købt Eurotag Danmark A/S
- **Claranet Ltd**
har købt Logpoint A/S

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

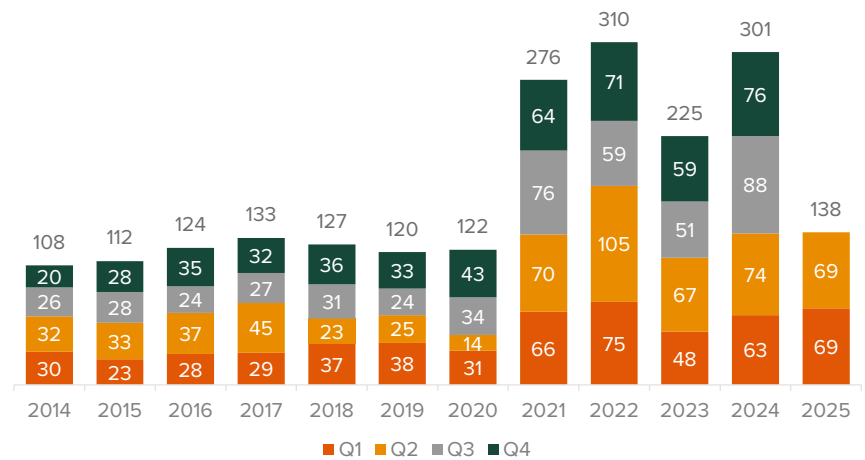
(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Solix Group AB**
har købt Thrane & Thrane A/S
- **Macquarie Group Ltd**
har købt TDC Holding A/S
- **Summit Partners LP**
har købt Simply.TV ApS
- **Nordic Capital AB**
har købt Minerva Imaging ApS
- **Hawk Infinity**
har købt Telealarm ApS

UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

I andet kvartal 2025 blev 69 danske virksomheder solgt til udenlandske købere, hvilket er tilsvarende det niveau set i 2021, 2023 og 2024, men lavere end niveauet i 2022. Samtidig er det på niveau med sidste kvartal (første kvartal 2025).

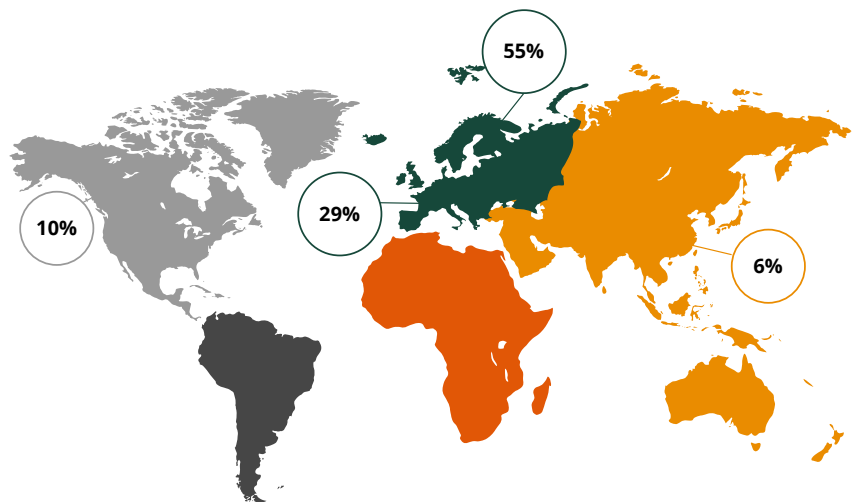
For 2021, 2022, 2023 og 2024 som helhed var aktiviteten på et rekordhøjt niveau trods den globale usikkerhed.



GEOGRAFISK FORDELING AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

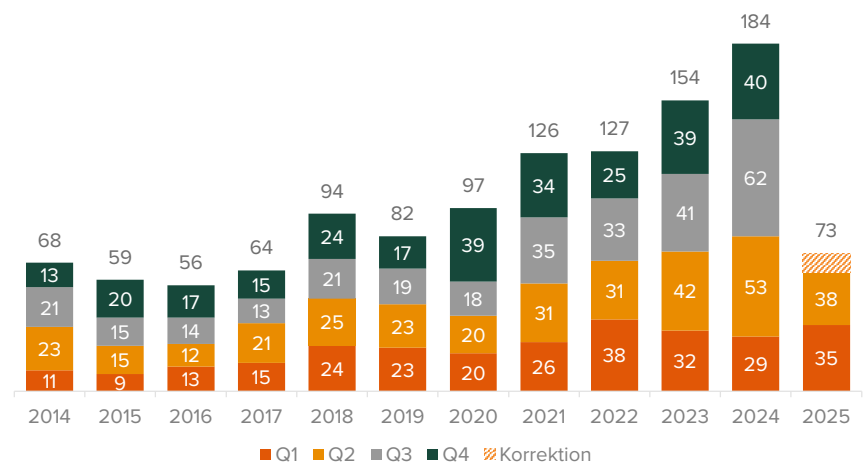
I andet kvartal af 2025 kom 84% af de udenlandske købere fra Europa, heriblandt 55% fra de nordiske lande. 10% af køberne kom fra Nordamerika og 6% fra Asien og Australien.

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



DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder opkøbte 38* udenlandske virksomheder i løbet af andet kvartal 2025. Dette er højere end niveauet i det seneste kvartal (første kvartal 2025), men under niveau sammenlignet med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

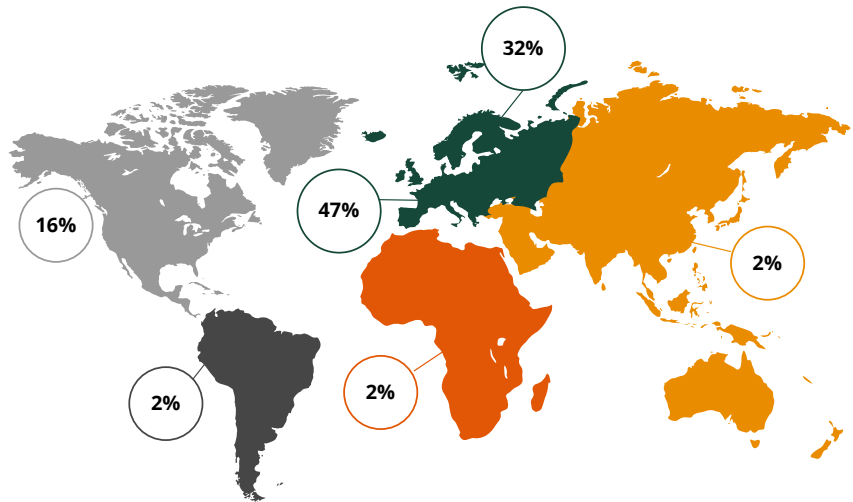


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 10

GEOGRAFISK FORDELING AF DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

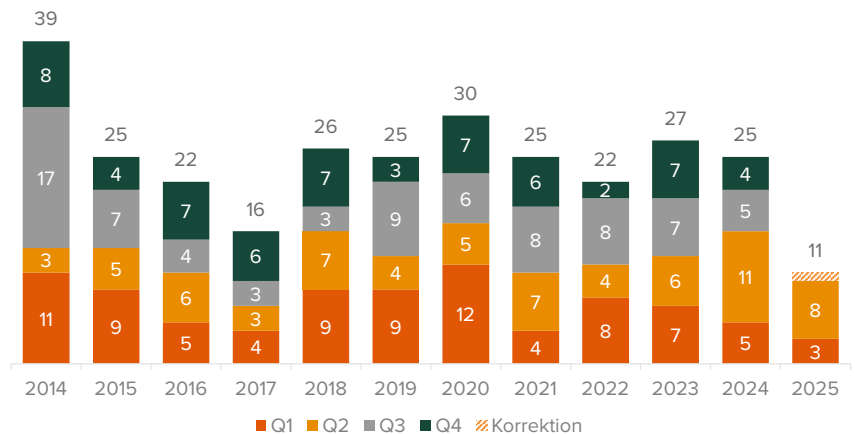
I første halvår 2025 var 79% af alle danske opkøb i Europa, heraf 32% i de nordiske lande. 16% af opkøbene var i Nordamerika, 2% i Sydamerika, 2% i Afrika og 2% i Asien og Australien.

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 andet kvartal 2025 solgte danske virksomheder 8* udenlandske virksomheder, hvilket er højere end seneste kvartal (første kvartal 2025), men lavere end samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).



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

Danske virksomheders strategiske opkøb i udlandet i andet kvartal 2025

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **InstallatørGruppen ApS**
har købt Rohr Gebaeudetechnik AG
- **Demant A/S**
har købt KIND GmbH & Co KG
- **3Shape A/S**
har købt Eon Dental NV
- **NTI Group Holding ApS**
har købt Grapho Produtos e Servicos em Computacao Ltda
- **WeKomply ApS**
har købt Falcony



I andet kvartal 2025 tegnede danske virksomheders udenlandske opkøb sig mere positivt.

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



Aktivitetsniveauet på det europæiske M&A-marked er steget i andet kvartal 2025 sammenlignet med første kvartal 2025 og viser fortsat stabilitet og sund opkøbsappetit.

M&A-markedet i Europa

Europæisk M&A viser styrke i et udfordret landskab

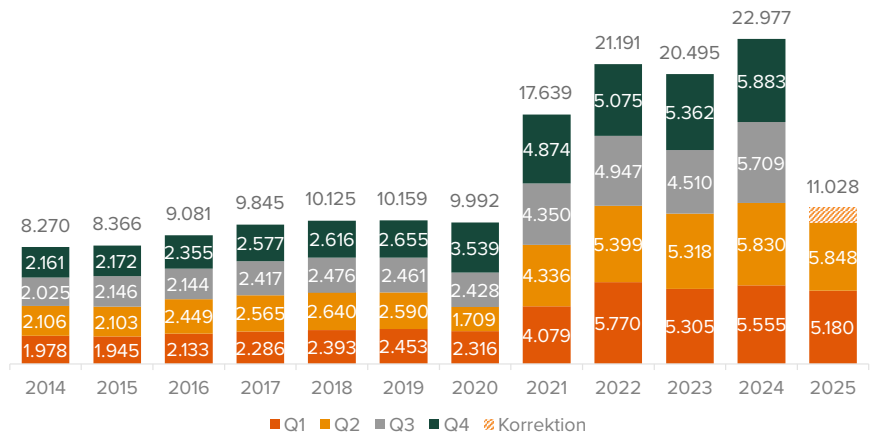
På trods af vedvarende geopolitiske spændinger og usikkerheden vedrørende amerikanske tariffer oplevede det europæiske M&A-marked et øget aktivitetsniveau i andet kvartal 2025. Transaktionsvolumen steg med 13% sammenlignet med det seneste kvartal (første kvartal 2025) og ligger omtrent på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024). Samtidig er europæiske virksomheders appetit på opkøb uden for Europa vokset med 4% i forhold til seneste kvartal (første kvartal 2025) og ligger omtrent på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

Overordnet set afspejler markedet en stigende tillid, om end der fortsat gør sig en vis usikkerhed gældende – herunder forhold relateret til den geopolitiske situation og usikkerheden vedrørende amerikanske tariffer, som ligeledes har været aktuelle tidligere på året.

ALLE TRANSAKTIONER I EUROPA

Alle transaktioner i Europa inkluderer transaktioner med et europæisk target, sælger eller køber. Der har været i alt 5.848* europæiske transaktioner i andet kvartal 2025.

Udviklingen viser en stigning på 13% i forhold til sidste kvartal (første kvartal 2025) og er omtrent på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

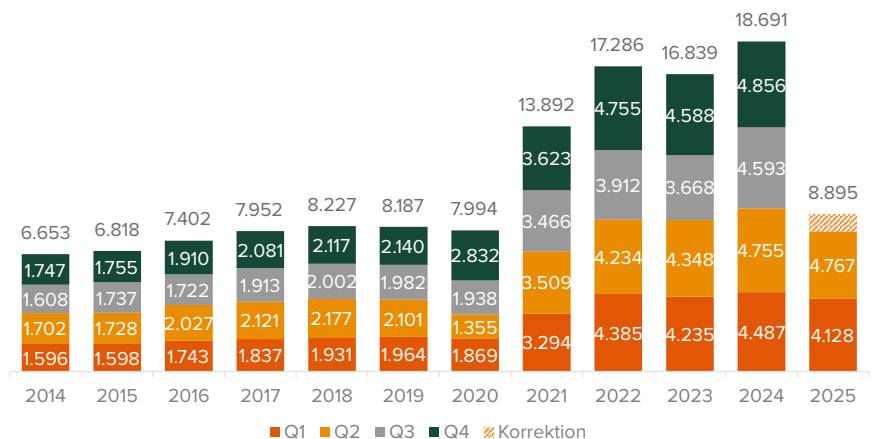


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1.068

SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Salg af europæiske virksomheder omfatter europæiske targets erhvervet af købere fra alle lande. I andet kvartal 2025 blev 4.767* europæiske virksomheder opkøbt.

Udviklingen viser en stigning på 15% i forhold til første kvartal 2025 og er på niveau med andet kvartal 2024.

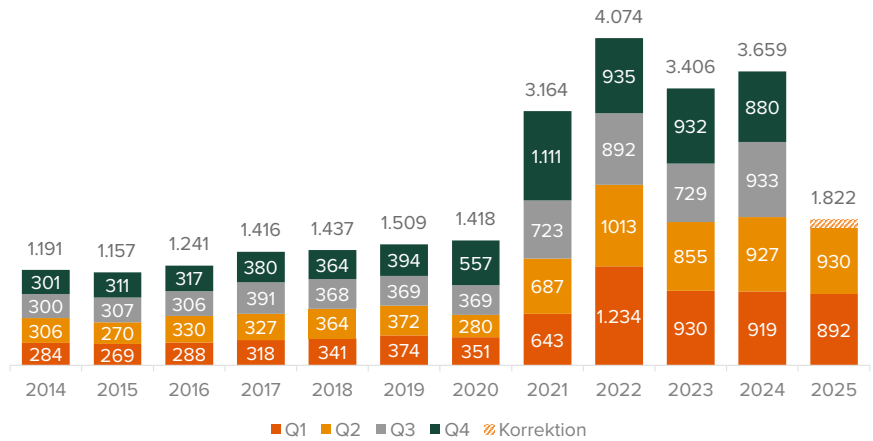


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 952

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS OPKØB UDEN FOR EUROPA

Europæiske virksomheder har købt 930* virksomheder uden for Europa i løbet af andet kvartal 2025.

Aktiviteten er 4% højere end niveauet for det seneste kvartal (første kvartal 2025) og er på niveau med samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024).

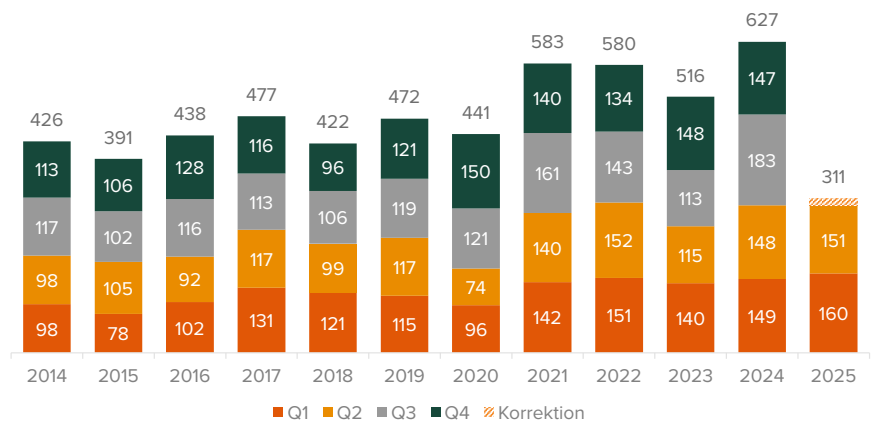


*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 102

EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS SALG AF IKKE-EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Europæiske virksomheder har solgt 151* virksomheder uden for Europa i løbet af andet kvartal 2025.

Sammenlignet med sidste kvartal (første kvartal 2025) er aktiviteten faldet med 6%, mens der kun ses en mindre stigning på 2% i forhold til samme kvartal sidste år (andet kvartal 2024), hvilket fortsat vidner om et sundt niveau.



*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 14



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. april 2025 til 30. juni 2025.

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

A man with short, graying hair and glasses is smiling warmly. He is wearing a dark gray checkered blazer over a light blue button-down shirt. He is seated at a light-colored wooden table, holding a pen in his right hand and resting his left hand on a notepad. In the foreground, the back of a person's head and shoulders are visible, and to the right, the arm of another person in a dark suit is partially seen. The background is a bright, out-of-focus interior space with large windows.

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

CAT Agencies er blevet solgt til 2-Connect

Case | Consumer & Retail



CAT Agencies, en specialiseret leverandør af boligtekstiler, er blevet solgt til møbelvirksomheden 2-Connect. Beierholm Corporate Finance har rådgivet sælgeren i processen og sikret en løsning, der bygger videre på virksomhedens stærke arv og værdier.



CAT Agencies blev grundlagt for 50 år siden af Carl Ankerstjerne og har de seneste 30 år været ejet og ledet af Charlotte Ankerstjerne. Virksomheden designer, udvikler og leverer højkvalitets- og ESG-kompatible boligtekstilprodukter til et internationalt marked.

Med base i Roskilde varetager virksomhedens medarbejdere produktudvikling, design og salg, mens produktionen håndteres af leverandører i blandt andet Pakistan, Indien og Kina. CAT Agencies er kendt for langvarige partnerskaber med både kunder og



leverandører samt stærke kompetencer inden for produktudvikling, ESG-compliance og kvalitetskontrol.

2-Connect er en dansk møbelhandelsvirksomhed, der kombinerer skandinavisk design og håndværk og tilbyder kvalitetsmøbler til konkurrencedygtige priser. Produktsortimentet dækker blandt andet indendørs og udendørs møbler, badeværelsesløsninger, accessories – og nu også boligtekstiler.

Opkøbet af CAT Agencies markerer 2-Connects første virksomhedsovertagelse i selskabets 17-årige historie. Sammenlægningen styrker den samlede markedsposition og skaber et endnu bredere og mere attraktivt tilbud til kunder og leverandører.



En stor tak til Beierholm Corporate Finance-teamet for at føre processen sikkert i mål. Deres dybe forståelse for komplekse transaktionsdynamikker har været på højeste niveau gennem hele processen. At sælge en familievirksomhed, bygget op gennem to generationer, er en livsforandrende beslutning, og det var afgørende at finde den rette løsning – og det lykkedes.

Charlotte Ankerstjerne,
CEO og ejer – CAT Agencies



Det har været en ære at få lov til at bistå vores klient i salget af deres familieejede virksomhed. Vi ved, at en sådan beslutning er meget mere end blot en transaktion; det er et livsforanderende øjeblik. Vores højeste prioritet var at sikre det rigtige resultat, og vi er taknemmelige for den tillid, klienten viste os.

Kim Harpøth Jespersen, Managing Partner
Beierholm Corporate Finance

Udfordring

Ejeren af CAT Agencies ønskede at finde en ny ejer, der kunne videreføre virksomhedens vækstrejse og sikre dens fremtidige succes. Som en familievirksomhed, der er bygget op gennem to generationer, var det afgørende at finde den rette køber, der kunne værdsætte og videreføre virksomhedens værdier og traditioner.

Løsning

Beierholm Corporate Finance blev engageret som strategisk og finansiell rådgiver for at gennemføre en struktureret salgsproces. Der blev udarbejdet salgsmateriale, der fremhævede CAT Agencies' stærke markedsposition, langvarige partnerskaber og kompetencer inden for produktudvikling, ESG-compliance og kvalitetskontrol. Processen fokuserede på at finde en køber, der kunne tilbyde de bedste betingelser for virksomhedens fortsatte vækst.

Resultat

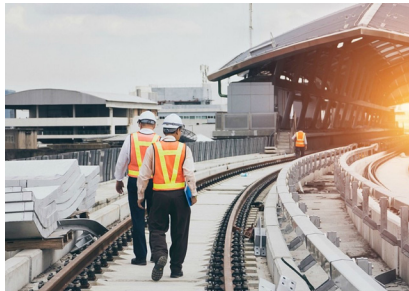
2-Connect blev valgt som det bedste match. Opkøbet markerer 2-Connect's første virksomhedsovertagelse og styrker deres markedsposition ved at tilføje boligtekstiler til deres produktsortiment. Med 2-Connect som ny ejer har CAT Agencies fået de nødvendige ressourcer og støtte til at fortsætte sin vækstrejse. Transaktionen blev gennemført med stor tilfredshed fra både sælger og køber, og Beierholm Corporate Finance bidrog til at sikre en vellykket løsning for alle parter.

Maturix er blevet solgt til Saint-Gobain

Case | TMT



Maturix, en førende udbyder af realtids-monitoreringsløsninger til betonindustrien, er blevet solgt til Saint-Gobain. Beierholm Corporate Finance var engageret af ejerne som strategisk og finansiell rådgiver.



Maturix tilbyder banebrydende trådløs sensorteknologi, der muliggør realtids-monitorering af betonen under hærdnings- og størkningsprocessen.

Teknologien hjælper entreprenører med at optimere arbejdsprocesser, reducere byggetiden og dokumentere kvaliteten – med øget effektivitet og forbedret strukturel ydeevne som resultat. Maturix' løsning kan forkorte byggetiden med op til 50 % og sikrer samtidig høj beton- og konstruktionskvalitet.



Saint-Gobain er børsnoteret og globalt førende inden for bæredygtigt byggeri. Koncernen opererer i 80 lande og har over 161.000 medarbejdere. Med opkøbet styrker Saint-Gobain sin digitale platform inden for byggematerialer og cement og understøtter samtidig ambitionen om at reducere overforbrug, optimere byggeprocesser og mindske miljøpåvirkningen.



Beierholm Corporate Finance leverede stærk og professionel rådgivning gennem hele processen. Deres engagement og ekspertise var afgørende for at sikre et succesfuldt resultat. Vi ser frem til at tage Maturix til næste niveau som en del af Saint-Gobain – en global leder inden for bæredygtigt byggeri.

Lars Friis, bestyrelsesformand
og medejer, Maturix



Markedet for Construction Tech er yderst attraktivt og spiller en central rolle i den digitale udvikling af byggebranchen. Vi er stolte over at have rådgivet Maturix i denne transaktion og ser frem til at følge selskabets videre rejse som en del af Saint-Gobain.

Daniel Sand, Partner,
Beierholm Corporate Finance

Udfordring

Medstifterne af den innovative Odense-virksomhed Maturix ønskede at accelerere væksten og realisere ambitionen om at blive en globalt anvendt løsning. For at nå dette mål havde virksomheden behov for en strategisk og finansiell M&A-rådgiver, der gennem sit internationale netværk kunne kombinere lokal indsigt med global industriekspertise.

Løsning

Beierholm Corporate Finance blev engageret som strategisk og finansiell rådgiver med fokus på at gennemføre et salg til den rette internationale partner. Gennem hele processen var vi en tæt sparringspartner for ejerne, hvor vi med branchespecifik indsigt og skræddersyet salgsmateriale tydeliggjorde selskabets strategiske værdi, vækstpotentiale og unikke softwareløsninger til byggebranchen.

Resultat

Salgsprocessen resulterede i, at Maturix nu har fået Saint-Gobain som ny ejer – en international koncern og global leder inden for bæredygtigt byggeri. Transaktionen skaber optimale rammer for at accelerere væksten og styrker samtidig Saint-Gobains digitale platform i byggebranchen.



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

