



## M&A kvartalsstatistik

Danmark/Europa

Q1 2026

BEIERHOLM | CORPORATE  
FINANCE



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



Hujji Fu  
Analyst, Beierholm Corporate Finance  
+45 60 53 79 66  
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 et fortsat højt aktivitetsniveau, på linje med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).**

I Danmark indikerer transaktionsaktiviteten i første kvartal 2026 en fortsat solid appetit for M&A. Aktiviteten i første kvartal 2026 vidner om stabilitet i M&A-markedet, hvor salget af danske virksomheder ligger på niveau med både fjerde kvartal 2025 og samme kvartal sidste år (første kvartal 2025). Det samlede transaktionsniveau i Danmark er steget siden fjerde kvartal 2025 og ligger samtidig over niveauet i første kvartal 2025.

Det samlede antal transaktioner på det europæiske M&A-marked ligger ligeledes på et højere niveau end sidste kvartal (fjerde kvartal 2025) og indikerer fortsat sundhed i markedet.

Finansielle købere udgør 23% af alle danske transaktioner i første kvartal 2026 og afviger fra mønsteret i 2025 og 2024, hvor de finansielle købere udgjorde 31%. Dette peger på en lavere aktivitet blandt finansielle købere, men er svært at konkludere ud fra et enkelt kvartal.

## 161 danske virksomheder solgt i første kvartal 2026

Fald på 2% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2025)

## 5.013 europæiske virksomheder solgt i første kvartal 2026

Stigning på 3% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2025)

## Finansielle kontra strategiske købere

Finansielle købere udgør 23% af alle danske transaktioner i 2026



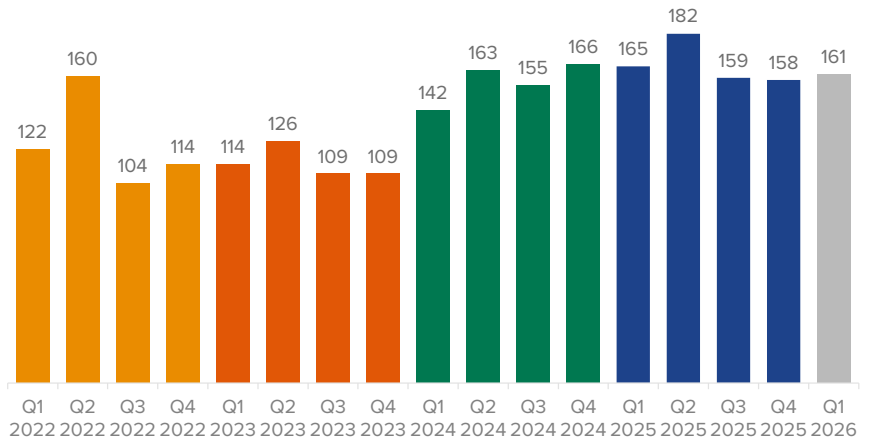
Samlet set viser virksomhedssalget i det danske og europæiske M&A-marked en sund udvikling i første kvartal af 2026, trods de vedvarende geopolitiske spændinger.

### SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte danske virksomheder udgjorde 161 i første kvartal 2026.

Aktiviteten er nogenlunde på niveau med fjerde kvartal 2025 og samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

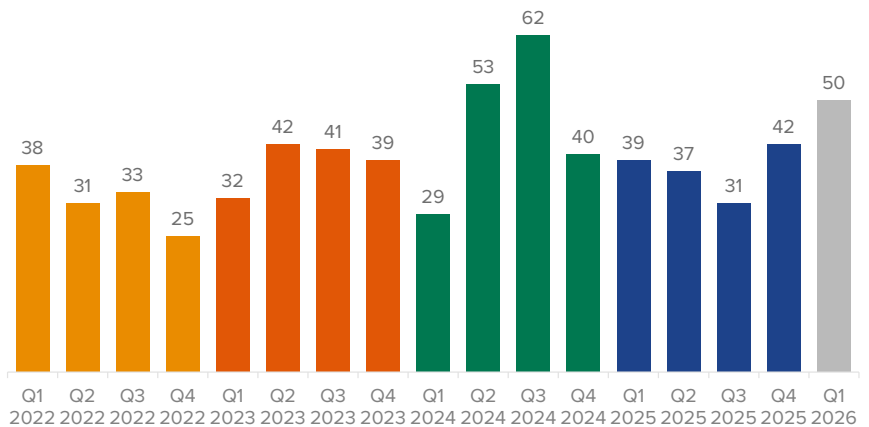
Ca. 57% af de danske virksomheder solgt i første kvartal 2026 blev opkøbt af internationale købere.



### DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder gennemførte 50 opkøb i udlandet i første kvartal 2026, svarende til en stigning på 19% i forhold til fjerde kvartal 2025 og en stigning på 28% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

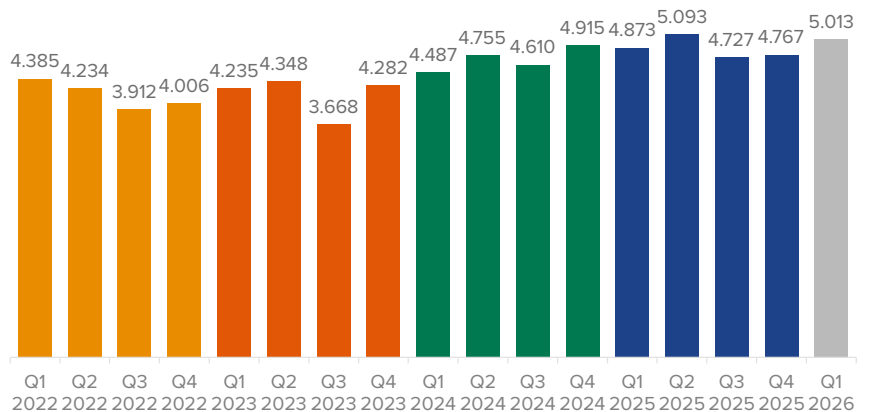
Andelen af danske opkøb uden for Europa udgjorde 22% i første kvartal 2026 mod 19% i 2025, hvilket peger på en fortsat øget interesse for opkøb i fjerntliggende markeder.



### SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Antallet af solgte europæiske virksomheder udgjorde 5.013 i første kvartal 2026.

Udviklingen viser en stigning på 5% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2025) og en stigning på 3% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).





## Kapitel 2 M&A-markedet i Danmark



Aktivitetsniveauet i 2025 fortsætter ind i første kvartal af 2026, hvor salget af danske virksomheder ligger på niveau med sidste kvartal.

# M&A-markedet i Danmark

## M&A-markedet indleder 2026 med et fortsat robust aktivitetsniveau

Efter et højt aktivitetsniveau i det danske M&A-marked i 2025 har første kvartal af 2026 budt på et fortsat stabilt aktivitetsniveau. Samlet set udviser det danske M&A-marked en stabil styrke, hvor antallet af transaktioner er steget med 5% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2025) og med 4% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025). En øget aktivitet blandt danske virksomheders opkøb i udlandet har i første kvartal af 2026 bidraget til denne stigning, hvilket indikerer, at de vedvarende geopolitiske spændinger samt øvrige usikkerheder ikke umiddelbart har påvirket danske virksomheders M&A-aktivitet i udlandet i samme omfang som i 2025. Det er dog værd at bemærke, at den aktuelle krig i Iran først startede ultimo februar, og dermed reelt kun den sidste måned af kvartalet. Det er endnu for tidligt at sige, hvilken påvirkning den geopolitiske situation i Mellemøsten, og deraf følgende højere energipriser og handelsudfordringer, kommer til at have på M&A-aktivitetsniveauet.

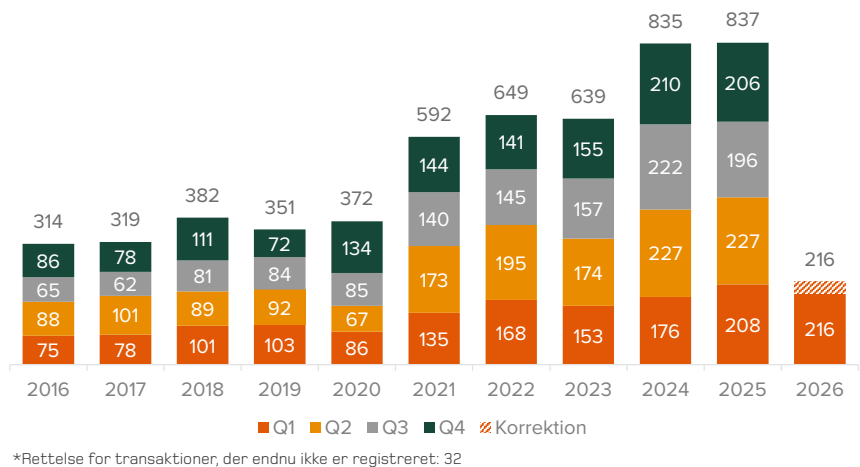
Blandt de opkøbte danske virksomheder i første kvartal af 2026 var særligt service-, industri- og teknologisektoren aktive og stod for samlet 63% af de registrerede 134 registrerede transaktioner.

De finansielle købere udviser i første kvartal af 2026 en lavere opkøbsappetit, idet de udgør 23% 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 216\* transaktioner i Danmark i første kvartal 2026.

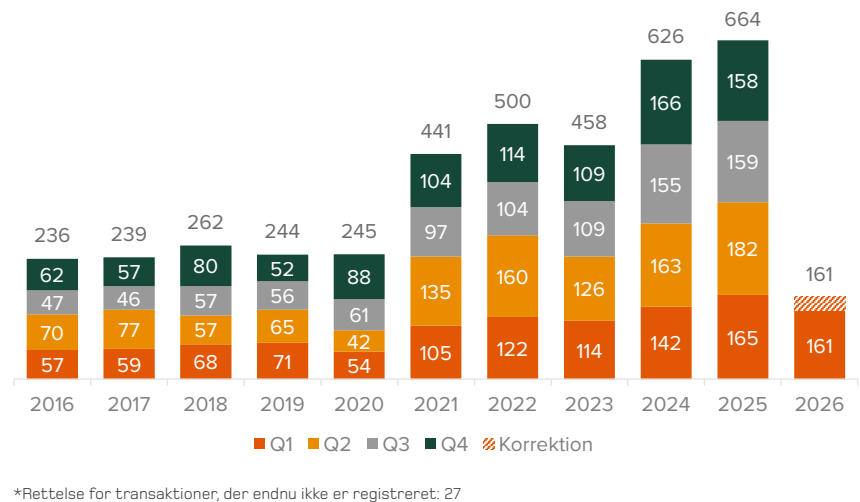
Dette svarer til en stigning på 4% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025) og en stigning på 5% i forhold til det seneste kvartal (fjerde kvartal 2025).



## SALG AF DANSKE VIRKSOMHEDER

Salg af danske virksomheder omfatter transaktioner med et dansk target og købere fra alle lande. 161\* danske virksomheder er blevet opkøbt i løbet af første kvartal 2026.

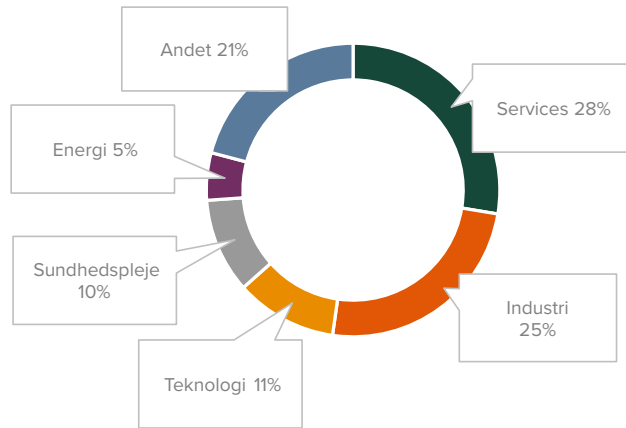
Dette er et mindre fald på 2% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025) og en mindre stigning på 2% i forhold til det seneste kvartal (fjerde kvartal 2025).



### SEKTORDISTRIBUTION / TOP 5

Blandt de 134 registrerede opkøb af danske virksomheder i første kvartal af 2026 var 79% af disse transaktioner fordelt på fem sektorer. Service er på niveau med fordelingen i 2025, mens industrisegmentet tegner sig for en større andel i dette kvartal og teknologiandelen er faldet.

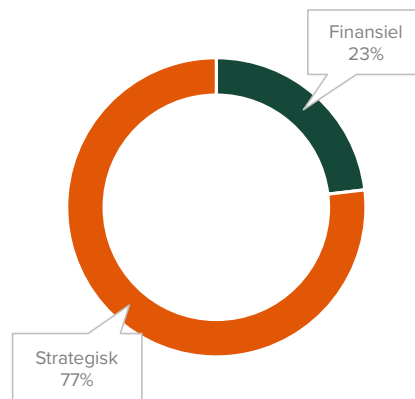
Til sammenligning så fordelingen af top 5 sektorer, der udgjorde 79% af alle transaktioner, således ud i 2025 (helt år): Services (27%), Teknologi (20%), Industri (15%), Detail (10%), Sundhedspleje (7%).



### KØBERTYPER

Køberne bag danske virksomheds-transaktioner var primært strategiske aktører, der stod for 77% af alle opkøb i første kvartal af 2026. De resterende 23% er klassificeret som finansielle.

Dette afviger med fordelingen for 2025: Strategisk (69%) og Finansiell (31%). Selvom de finansielle købere udgør en lavere andel, er det svært at konkludere ud fra et enkelt kvartal.



#### Danske virksomheder opkøbt af udenlandske, strategiske købere i første kvartal 2026

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Guard Automation AS**  
har købt Holtec A/S
- **NetNordic Group AS**  
har købt Itectra A/S
- **Amplifon SpA**  
har købt GN Hearing A/S
- **Elixir International plc**  
har købt Kvadrant Consulting A/S
- **Cementir Holding NV**  
har købt Nymølle Stenindustrier A/S

#### Aktivitet hos kapitalfonde og andre finansielle investorer i Danmark i første kvartal 2026

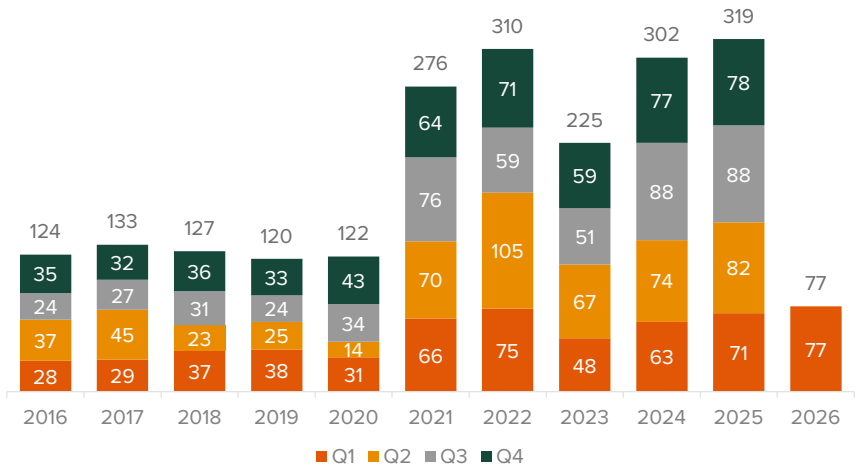
(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **C.W. Obel A/S**  
har købt Clayton Power A/S
- **Elkær Equity**  
har købt Kentauer A/S
- **Blue Equity**  
har købt Treco A/S
- **Accel-KKR Co LLC**  
har købt Tamigo ApS
- **Mentha Capital BV**  
har købt Koatek A/S

### UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

I første kvartal 2026 blev 77 danske virksomheder solgt til udenlandske købere. Dette niveau er højere end samme kvartal i 2025, 2024 og 2023. Sammenlignet med foregående kvartal (fjerde kvartal 2025) er det omtrent samme niveau.

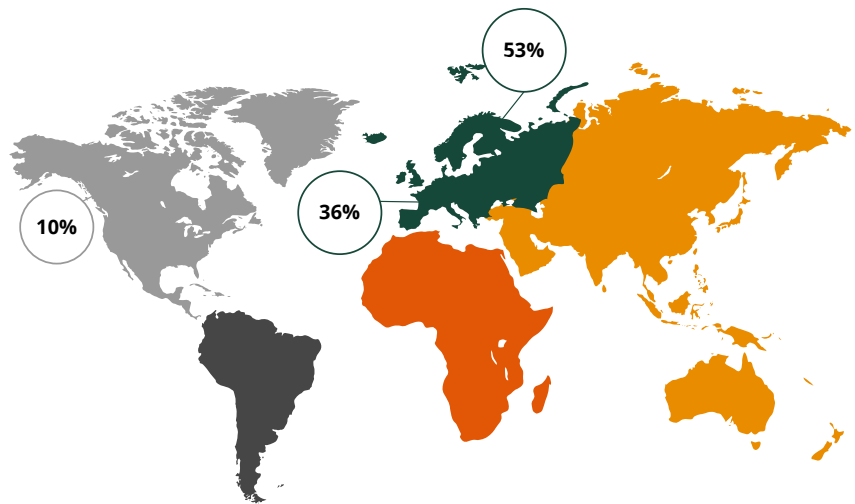
For første kvartal af 2026 fortsætter aktiviteten således på det høje niveau, der er observeret i de foregående år, trods den globale usikkerhed.



### GEOGRAFISK FORDELING AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I DANMARK

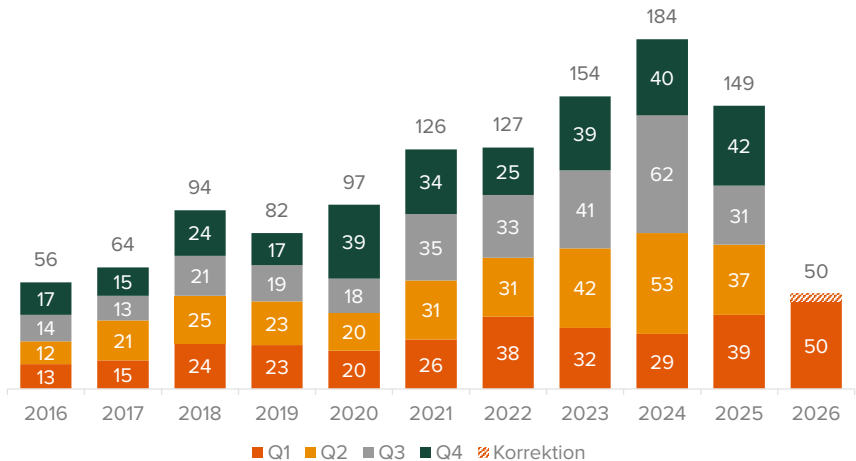
I første kvartal 2026 kom 89% af de udenlandske købere fra Europa, heraf 53% fra de nordiske lande, mens de resterende købere var baseret i Nordamerika.

I 2025 så fordelingen således ud: Europa (86%), Nordamerika (9%) og Asien og Australien (5%).



### DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

Danske virksomheder opkøbte 50\* udenlandske virksomheder i løbet af første kvartal 2026. Dette svarer til en stigning på 19% i forhold til seneste kvartal (fjerde kvartal 2025) og en stigning på hele 28% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

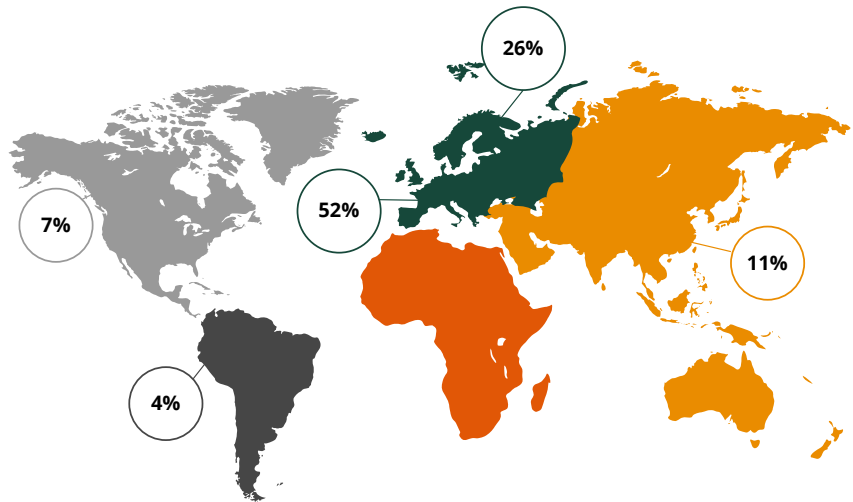


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 4

### GEOGRAFISK FORDELING AF DANSKE VIRKSOMHEDERS OPKØB I UDLANDET

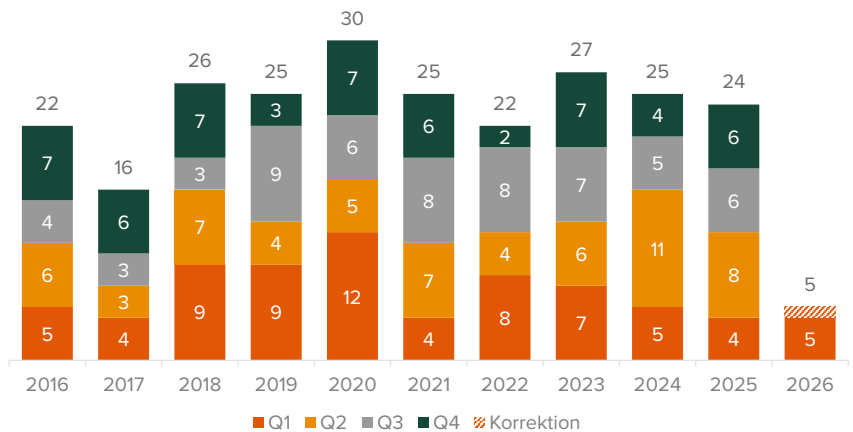
I første kvartal af 2026 var 78% af alle danske opkøb i Europa, heraf 26% i de nordiske lande. 11% af opkøbene var i Asien og Australien, 7% i Nordamerika og 4% i Sydamerika.

I 2025 så fordelingen ud som følger: Europa (81%), herunder (27%) i de nordiske lande, Nordamerika (13%), Asien og Australien (3%), Sydamerika (2%) og (1%) i Afrika.



### DANSKE VIRKSOMHEDERS SALG AF UDENLANDSKE VIRKSOMHEDER

I første kvartal 2026 solgte danske virksomheder 5\* udenlandske virksomheder, hvilket er på niveau med både det seneste kvartal (fjerde kvartal 2025) og samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).



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

#### Danske virksomheders strategiske opkøb i udlandet i første kvartal 2026

(Udvalgte registrerede transaktioner)

- **Coloplast A/S**  
har købt Uromedica Inc
- **ISS A/S**  
har købt Cater Plus Ltd
- **Novo Holdings A/S**  
har købt Surya Hospitals
- **Per Aarsleff A/S**  
har købt Liqui-Force Services Inc
- **DOT A/S**  
har købt Galco Steel Ltd



Danske virksomheders opkøb i udlandet i første kvartal 2026 når et rekordhøjt niveau for kvartalet set over de seneste år.



# Kapitel 3 M&A-markedet i Europa



Aktivitetsniveauet på det europæiske M&A-marked i første kvartal 2026 er på et højere niveau end fjerde kvartal 2025 og indleder 2026 stærkt.

# M&A-markedet i Europa

## Det europæiske M&A-marked indleder året stærkt med positivt momentum fra 2025

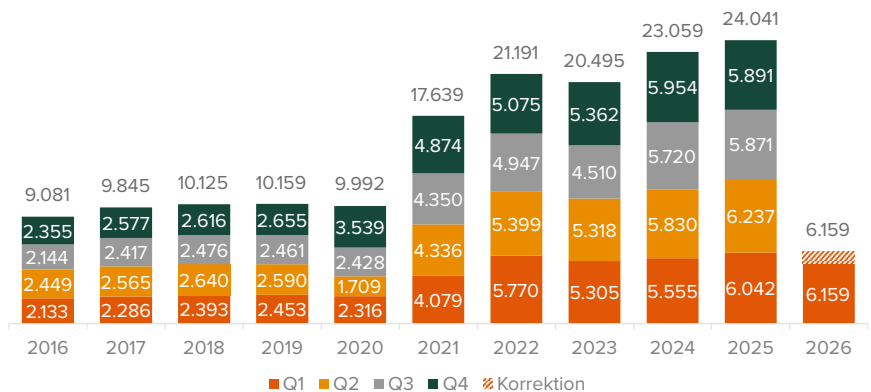
Det europæiske M&A-marked oplevede i første kvartal 2026 en stigning i aktivitetsniveauet på trods af vedvarende geopolitiske spændinger og øvrige usikkerhedsfaktorer. Transaktionsvolumen steg med 5% sammenlignet med foregående kvartal (fjerde kvartal 2025) og med 2% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2025). Interessen for opkøb uden for Europa blandt europæiske virksomheder fremstår robust i et marked præget af geopolitiske spændinger. Aktiviteten er steget med 5% i forhold til sidste kvartal (fjerde kvartal 2025), men har oplevet et mindre fald på 1% sammenlignet med samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

Samlet set viser M&A-markedet i Europa et sundt aktivitetsniveau, selvom geopolitiske og andre usikkerhedsfaktorer fortsat præger udsigterne. Den aktuelle krig i Mellemøsten skaber væsentlig usikkerhed og øgede energipriser, og det er endnu for tidligt at spå om evt. påvirkning 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 6.159\* europæiske transaktioner i første kvartal 2026.

Udviklingen viser en stigning på 5% sammenlignet med seneste kvartal (fjerde kvartal 2025) og en mindre stigning på 2% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

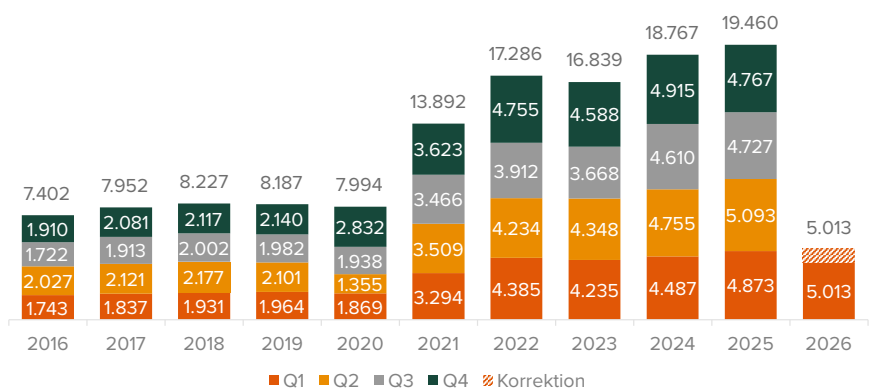


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 1.070

### SALG AF EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Salg af europæiske virksomheder omfatter europæiske targets erhvervet af købere fra alle lande. I første kvartal 2026 blev 5.013\* europæiske virksomheder opkøbt.

Udviklingen viser en stigning på 5% i forhold til fjerde kvartal 2025 og en stigning på 3% sammenlignet med første kvartal 2025.

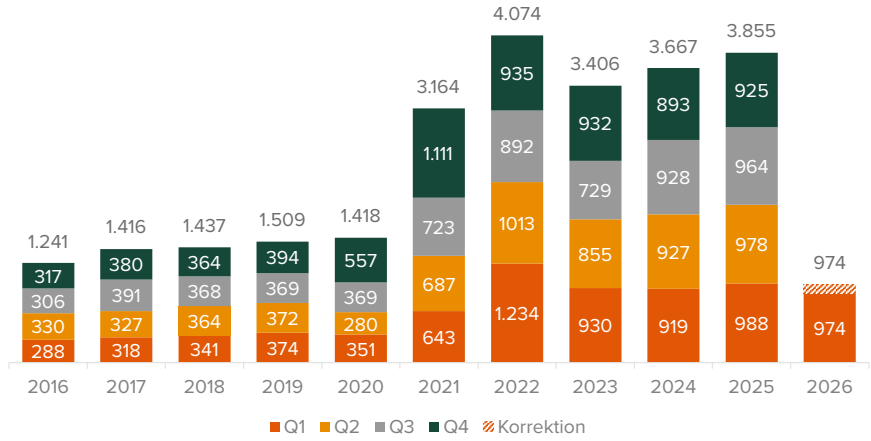


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 933

### EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS OPKØB UDEN FOR EUROPA

Europæiske virksomheder har opkøbt 974\* virksomheder uden for Europa i løbet af første kvartal 2026.

Aktiviteten er 5% højere end niveauet for det seneste kvartal (fjerde kvartal 2025) og 1% lavere end niveauet for samme kvartal sidste år (første kvartal 2025).

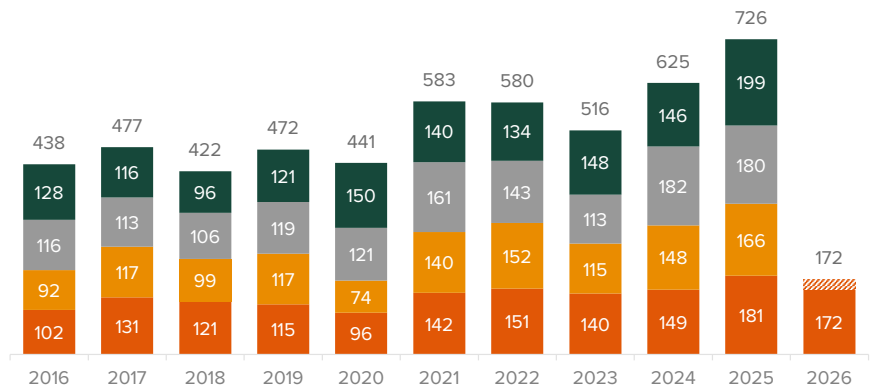


\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 115

### EUROPÆISKE VIRKSOMHEDERS SALG AF IKKE-EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER

Europæiske virksomheder har solgt 172\* virksomheder uden for Europa i løbet af første kvartal 2026.

Sammenlignet med foregående kvartal (fjerde kvartal 2025) er aktiviteten faldet med 14%, mens der ses et mindre fald på 5% i forhold til samme kvartal sidste år (første kvartal 2025), hvilket fortsat indikerer et relativt højt aktivitetsniveau.



\*Rettelse for transaktioner, der endnu ikke er registreret: 22



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 wooden desk. A silver pen lies horizontally on the desk in front of the laptop. The background is dark and out of focus, with soft bokeh light spots. The overall lighting is warm and directional, coming from the side, creating strong highlights on the hands and the laptop's edge.

# Kapitel 4 Metodik



## Metodik

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

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

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

Den gældende analyse omfatter reviderede data for perioden 1. januar til 31. marts 2026.

Der er tilføjet en korrektion for antallet af endnu ikke registrerede transaktioner til data fra første 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
- Litauen
- Luxembourg
- Makedonien
- Malta
- Moldovia
- 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**



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**

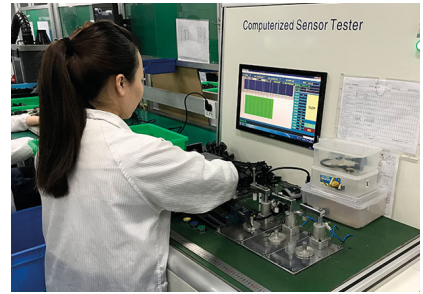
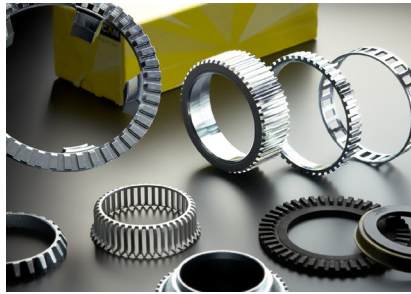


Med Beierholm Corporate Finance ombord var det som at have vores eget SWAT-team til at lede alle aspekter af transaktionen fra indledende forberedelse til endelige forhandlinger. Teamet gav os mulighed for at fokusere på at drive forretningen, samtidig med at vi sikrede en attraktiv aftale for aktionærene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

**Lars Friis,  
CEO & ejer – ESMILEY**

# Triscan er blevet solgt til A.P.A. Industries

Case | Bilindustrien



Triscan, en førende udbyder af OE-kvalitets autoreserve dele til det professionelle aftermarked i Europa, er blevet solgt til A.P.A. Industries ("APA"), et porteføljeselskab af Riverarch Equity Partners ("Riverarch"). Beierholm Corporate Finance har rådgivet ejerne i salgsprocessen.

Triscan har næsten 50 års erfaring med levering af OE-kvalitets autoreserve dele til det professionelle aftermarked. Virksomheden tilbyder mere end 50.000 produkter, driver et in-house testcenter for avanceret kvalitetskontrol og sikrer hurtig udvikling og fast-to-market løsninger til nye køretøjer. Triscan har hovedkontor i Brabrand samt lagerfaciliteter i Glostrup og Iserlohn (Tyskland).

APA er en amerikansk leverandør af mere end 9.000 reserve dele under to egne brands; ÜRO Parts (europæ-

iske biler) og Autotecnica (asiatiske og amerikanske biler). APA sælger til grossister, detailhandlere og e-handelskunder og er anerkendt for at levere kvalitetsprodukter.

Riverarch er en amerikansk kapitalfond, der har investeret mere end USD 1,5 mia. i virksomheder i Nordamerika og Europa. I 2023 opkøbte Riverarch APA for at etablere en platform inden for det professionelle aftermarked for biler.

Opkøbet af Triscan udvider APA's tilstedeværelse til Europa og skaber stærke synergier samt betydelige krydssalgsmuligheder på tværs af produktporteføljer.



En stor tak til Beierholm Corporate Finance for deres professionelle støtte gennem hele processen. Deres hands-on tilgang og konstante sparring var afgørende for et smidigt og succesfuldt forløb.

Michael Juul Hansen,  
CEO og medejer, Triscan



Det er en stor ære at have hjulpet ejerne med denne væsentlige transaktion. Der er meget på spil for stiftere, ejere og ledelse, og derfor glædes vi over at have fundet en stærk partner i APA Industries og Riverarch, der vil bidrage til den videre udvikling af Triscan.

Kim Harpøth Jespersen, Managing Partner,  
Beierholm Corporate Finance

## Udfordring

Triscan stod over for en vigtig strategisk beslutning om virksomhedens fremtidige ejerskab. Med en stærk markedsposition opbygget gennem næsten 50 år ønskede ejerne en løsning, der kunne sikre kontinuitet, understøtte Triscans fortsatte vækst og samtidig værne om virksomhedens kultur, medarbejdere og kunderelationer. Det var afgørende at få tilknyttet en rådgiver, der kunne skabe overblik, opretholde momentum og sikre et smidigt og effektivt forløb, som gav ejerne det bedst mulige beslutningsgrundlag.

## Løsning

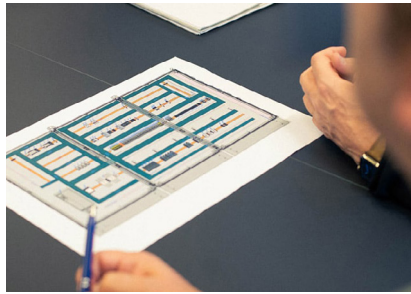
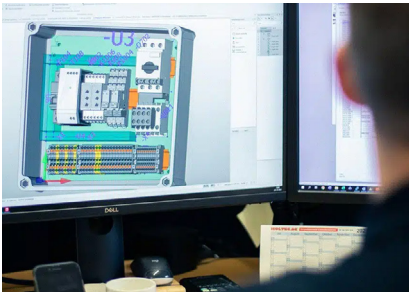
Beierholm Corporate Finance blev engageret som rådgiver med fokus på at gennemføre et professionelt salg af selskabet. Vores rolle omfattede blandt andet rådgivning om transaktionsstruktur og vilkår, tilrettelæggelse og koordinering af due diligence-processen samt understøttelse af dialogen og direkte forhandling med APA Industries og Riverarch Equity Partners i forhold til at løfte deres pris indikation. Salget blev gennemført med vægt på tæt sparring, tryghed og håndtering af de mange strategiske, kommercielle og finansielle forhold, der er afgørende i en virksomhedstransaktion.

## Resultat

Transaktionen blev succesfuldt gennemført med APA Industries, ejet af Riverarch Equity Partners, som ny ejer af Triscan. Aftalen etablerer en stærk strategisk platform for Triscans videre udvikling og skaber betydelige synergier. Triscan opnår adgang til APA's amerikanske platform og dermed nye vækstmuligheder, mens APA styrker sin tilstedeværelse i Europa gennem Triscans markedsposition, distributionssetup og produktkompetencer. Samlet set sikrer handlen Triscan et solidt fundament for fremtidig vækst som del af en international koncern, samtidig med at virksomhedens værdier, kompetencer og centrale relationer bevares. Salget blev gennemført effektivt og i tæt samarbejde med alle parter.

# Guard styrker sin danske platform med opkøbet af Holtec

Case | Services



**Guard, en førende nordisk leverandør af automationsservices, indsigt og procesoptimering, har opkøbt Holtec, en dansk ingeniør- og automationsvirksomhed.**

Dette markerer Guards anden investering i Danmark efter opkøbet af X Automation i 2025, hvor Beierholm Corporate Finance fungerede som buy-side M&A-rådgiver på begge transaktioner.

Holtec, med hovedkontor i Esbjerg, har mere end 35 års erfaring med levering af automationsløsninger til kunder inden for industri-, energi-, vand- og miljøsektorerne. Virksomheden er anerkendt for sin stærke tekniske ekspertise og dokumenterede leveringsevne på komplekse automationsprojekter.

Guard er en uafhængig leverandør af industriel automation og systemintegration med aktiviteter i Norge, Sverige og Danmark. Virksomheden udvikler løsninger, der øger operationel effektivitet og produktivitet

med fokus på vand, miljø, energi og produktionsindustrier samt industriel IT, IoT og AI.

Opkøbet styrker Guards danske tilstedeværelse og understøtter selskabets strategi om at kombinere stærk lokal ekspertise med digitale platforme. Sammen med X Automation vil Holtec udgøre en stærk dansk automationsplatform, der muliggør videndeling, overførsel af best practice og styrkede kompetencer på tværs af Norden.

Beierholm Corporate Finance fungerede som buy-side M&A-rådgiver for Guard i forbindelse med transaktionen.



Beierholm Corporate Finance-teamet arbejdede gnidningsfrit og var konsekvent et skridt foran i processen. Dette er vores anden transaktion med Beierholm Corporate Finance, og vi er meget tilfredse med samarbejdet.

Karl Kristian Sunde,  
Bestyrelsesformand og ejer, Guard



Vi er stolte af også at have rådgivet Guard på deres anden transaktion i Danmark, hvilket yderligere styrker Guards platform. Automationsmarkedet er præget af stigende regulering, certificeringskrav og digitale sikkerhedskrav, hvilket gør kombinationen af Guard og Holtec til en oplagt win-win-situation.

Daniel Sand, Partner,  
Beierholm Corporate Finance

## Udfordring

Guard ønskede at styrke sin tilstedeværelse i Danmark som led i opbygningen af en stærk nordisk automationsplatform. Det krævede identificering af en opkøbskandidat med lokal forankring, stærke kunderelationer og høj teknisk ekspertise.

## Løsning

Beierholm Corporate Finance rådgav Guard gennem hele processen – fra identifikation af relevante opkøbskandidater til forhandling og gennemførelse af transaktionen. Holtec blev identificeret som den rette partner med en stærk position inden for industriel automation.

## Resultat

Opkøbet af Holtec styrker Guards position i Danmark og udbygger deres platform i Norden. Transaktionen bidrager til øget kapacitet, videndeling og styrkede kompetencer på tværs af Guards organisation.



# 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

