

Halvårsrapport

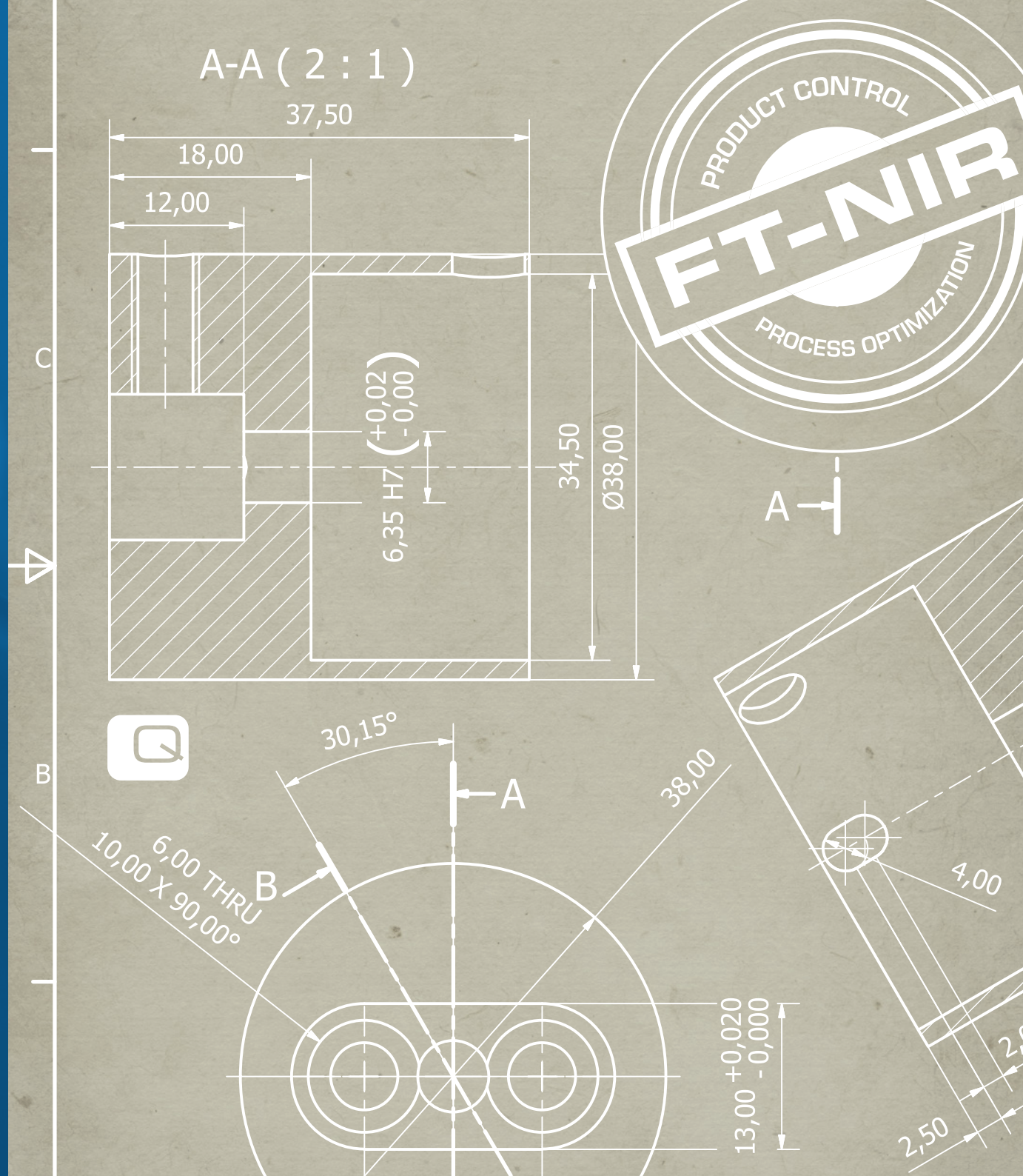
1. januar – 30. juni 2025

Højteknologiske analytiske løsninger og måleinstrumenter til optimering af proces- og produktkvalitet, baseret på infrarød spektroskopi og korrekt prøveudtagning.



Q-Interline A/S
Stengårdsvej 7, Lunderød
4340 Tølløse

CVR-nr.: 19614409



Commitment

We believe in having a proactive attitude, understanding our customers needs, and transmitting this into valuable relations.

Competences

We believe in combining all our skills, creating top performance that lead the way to success.

Integrity

We believe in saying and doing the right thing all the time with an honest, positive, and constructive mindset.

Indhold

Ledelsens beretning

- 8 Højdepunkter fra første halvår 2025
- 10 Koncernens hoved- og nøgletal
- 14 Udviklingen i første halvår 2025

Regnskabsberetning

- 18 Resultatopgørelse for koncernen
- 20 Koncernbalance
- 22 Egenkapitalopgørelse
- 23 Pengestrømsopgørelse

Forventninger til andet halvår 2025

- 24 Hjemmemarkedet, Tyskland og Frankrig driver væksten i andet halvår
- 24 Guidance for 2025

Ledelsespåtegning

- 25 Ledelsespåtegning

Anvendt regnskabspraksis

- 25 Anvendt regnskabspraksis





Om Q-Interline

Q-Interline A/S optimerer produktionsprocesser i fødevarerindustrien ved at levere nøjagtig og hurtig analyseteknologi, som kan sikre vished om indhold, kvalitet og sikkerhed i hele værdikæden.

På den måde hjælper Q-Interline A/S fødevarerproducenter med mere bæredygtig anvendelse af klodens råvarer og med at sikre, at kvaliteten af de producerede fødevarer er i top og lever op til lovgivningen.

Teknologi i verdensklasse

Q-Interline A/S udvikler, producerer og sælger egne højteknologiske analysesystemer og instrumenter til måling af indholdet i mejeriprodukter, fødevarer, fødevarer ingredienser, farmaceutiske- og kemiske produkter samt landbrugsprodukter.

Analysemetoden er en hurtig analyse, der bygger på infrarød spektroskopi og korrekt prøveudtagning, og som på under 30 sekunder med meget høj præcision leverer vigtige måleresultater til brug for kvalitetskontrol eller proceskontrol.

Q-Interline A/S udvikler selv egne front-end softwareløsninger samt software til automatisk cloudovervågning af både hardware og software. Både software opgradering og cloudovervågning tilbydes til kunderne som en årlig tilbagevendende ydelse på samme måde som salg af engangsmåleceller. Derudover arbejder Q-Interline A/S med machine-learning til automatisk kalibrering af analyseinstrumenter.

Præcisionsmåling er også vigtig for os



Ledelsens beretning

Højdepunkter fra første halvår 2025



Den store vækst i ARR-omsætningen fortsætter ufortrødent i første halvår, mens salget af analysesystemer har været mere afventende efter usikkerhed om toldafgifter imellem USA og EU.

Første halvår 2025 var præget af en vis forsigtighed hos kunderne i marts, april og starten af maj grundet de verserende diskussioner om toldafgifter imellem USA og EU. Det har betydet, at beslutninger om planlagte investeringer er blevet udskudt i denne periode, hvilket medførte en opbremsning i ordreindgangen hos Q-Interline. Dette var en tendens, der især var at spore i Europa, hvorimod markedet i USA generelt har været mere upåvirket. Tendensen vendte i løbet af sidste halvdel af andet kvartal, hvor ordreindgangen voksede markant, og Q-Interline landede betydelige ordrer i flere lande.

Det årligt tilbagevendende salg (ARR-salg) af supportaftaler, softwarelicenser og engangsmåleceller, Pivetter®, er efter målrettet indsats vokset med 37,2% i forhold til samme periode i 2024, hvilket ikke kun har overgået forventningerne, det er samtidig med til at opbygge en solid bund under den løbende forretning, og det tegner positivt for den fremtidige indtjening i Q-Interline.

Udviklingen i omsætningen

Koncernomsætningen i første halvår 2025 endte på DKK 15,5 mio. i forhold til DKK 17,4 mio. i første halvår 2024, hvilket er en tilbagegang på 10,6%.

Første DairyQuant GO ordre til Tysklands største mejerigruppe

I begyndelsen af året landede vi vores første salg af en DairyQuant GO mælkeanalysator til DMK Group, der er Tysklands største mejerikoncern, og som kort efter annoncerede en fusion med Arla Foods. Ordren markerer et vigtigt skridt for Q-Interline, da det ikke blot er første gang, vores unikke mælkeanalysator leveres til DMK, men det også åbner et væsentligt potentiale for yderligere udbredelse.

Med fusionen mellem DMK og Arla Foods er der opstået nye synergier og muligheder for teknologisk samarbejde, og vi ser et stærkt perspektiv i at styrke vores position hos den samlede koncern ikke kun på salg af analysesystemer i Tyskland, men ligeledes

på salg af licenser til fjernovervågning af DMK gruppens analysesystemer. Q-Interlines analysatorer anvendes allerede med succes på DMKs mejeri i Nordhackstedt til præcis måling i mozzarellaproduktionen.

Denne første ordre på DairyQuant GO mælkeanalysatoren til DMK er derfor ikke kun en milepæl i sig selv, men også et strategisk springbræt ind i en langt bredere dialog med en af Europas mest betydningsfulde aktører i mejerisektoren.

Etableret egen organisation i Storbritannien

Som led i den strategiske vækstplan valgte vi i starten af året at opsiges samarbejdet med den tidligere engelske distributør og i stedet etablere egen salgs- og supportorganisation i Storbritannien, der er af Europas væsentlige markeder for fødevareproduktion.

Fra 1. februar 2025 har Q-Interline selv varetaget al kundekontakt i Storbritannien med et lokalt team bestående af en særdeles erfaren NIR Project Manager og en Sales Manager med solid brancheerfaring. Derudover bliver indsatsen støttet af salgs- og marketingressourcer fra Danmark.

Vi har åbnet et lokalt show room og lager for at sikre hurtig levering og effektiv kundesupport. Eksisterende kunder vil fremover blive serviceret direkte af Q-Interline, som samtidig overtager indtægterne fra supportaftaler, softwarelicenser og forbrugsartikler hos de eksisterende kunder.

Den direkte tilstedeværelse forventes at styrke salget på det engelske marked betydeligt og bidrage til Q-Interlines samlede vækst.

Ny treårig supportaftale med TINE AS styrker samarbejdet i Norge

I første halvår af 2025 har Q-Interline indgået en treårig supportaftale med TINE AS, som er Norges største mejerikoncern. Aftalen dækker applikationssupport, fjernovervågning og salg af forbrugsartikler til de mange analysesystemer, som TINE har installeret på tværs af sine faciliteter ikke kun i Norge, men også i Irland og i USA.

TINE AS har gennem en årrække investeret i Q-Interlines teknologi, både til laboratoriebaseret kvalitetskontrol og til in-line procesmåling i produktionen. Vi har i den forbindelse ydet løbende teknisk support og fjernovervågning for at sikre stabil drift og høj målenøjagtighed.

Den nye supportaftale styrker samarbejdet mellem Q-Interline og TINE og skaber et solidt fundament for yderligere samhandel og udbygning af teknologianvendelsen i fremtiden.

Indgået ny treårig licensaftale for 2-cifret millionbeløb til eksisterende Nordeuropæisk storkunde

En af de største europæiske mejerikoncerner valgte i første halvår at forny en treårig licensaftale på Q-Interlines fjernovervågningssoftware, AnalyticTrust, hvilket er den hidtil største aftale af sin slags. Aftalen dækker fjernovervågning af en stigende mængde af infrarøde analyseinstrumenter, som kunden har installeret i sine laboratorier og direkte i produktionen, både fra Q-Interline og andre leverandører.

Q-Interlines AnalyticTrust-software anvendes til at overvåge ydeevnen på analyseudstyr og sikrer, at måleinstrumenterne konstant leverer præcise resultater. Løsningen gør det muligt for kunderne hurtigt at identificere afvigelser i produktionen, råvarerne eller slutproduktet og reagere i tide, hvis måleinstrumentet ikke er kalibreret korrekt.

Samarbejdet med kunden strækker sig over mere end 20 år og har udviklet sig i takt med, at anvendelsen af avanceret procesteknologi er vokset. Kunden har brugt AnalyticTrust i næsten et årti, og den nye aftale afspejler både et tæt partnerskab og en stigende efterspørgsel efter effektiv overvågning af kritisk måleudstyr.

Aftalen bidrager væsentligt til Q-Interlines tilbagevendende omsætning (ARR) i de kommende år og understøtter den langsigtede vækststrategi.

Første demoinstallation af DairyQuant GO hos stor mejerigruppe i Spanien

I midten af andet kvartal satte vi for alvor skub i samarbejdet med vores nye distributør, Palex, i Spanien, hvor vi rejste til det nordlige Spanien for at mødes og installere en DairyQuant GO mælkeanalysator som demo hos en lovende potentiel kunde.

Dette markerede et spændende skridt fremad, da kunden er en betydelig aktør i den spanske mejeriindustri med flere produktionsanlæg på tværs af landet. Installationen forløb gnidningsfrit, og teamet vil i de kommende måneder få mulighed for at lære instrumentet at kende i praksis.

Denne mulighed styrker ikke blot samarbejdet med Palex, men åbner også døren for et potentielt værdifuldt partnerskab på det spanske marked.

Storordre i USA til eksisterende mejerikunde

Q-Interline afsluttede første halvår med en markant ordre på to laboratorieanalysatorer til en eksisterende mejerikunde i USA. Kunden, som står for cirka en tredjedel af al smørproduktion i USA, valgte at placere ordren efter en meget kort beslutningsproces, hvilket er et tydeligt tegn på den tillid, der er opbygget gennem årene. Samarbejdet med kunden strækker sig over et årti, hvor Q-Interlines analysesystemer er blevet installeret på flere af kundens produktionsanlæg. Tidligere har kunden tilkendegivet, at yderligere ordrer kun ville følge, hvis Q-Interline etablerede en lokal salgs- og supportorganisation i USA.

Med etableringen af vores amerikanske datterselskab er dette nu realiseret, og den nye ordre vidner om, at kunden ønsker at udvide samarbejdet. Leverancen er ikke blot en styrkelse af relationen til en af USA's førende smørproducenter, men også et klart bevis på den tillid og værdi, vores teknologi skaber hos kunderne.

A close-up photograph of a person's hands in a business setting. The hands are holding a silver pen over a document that appears to be a financial report or ledger, featuring a grid of numbers and some line graphs. To the left, a black calculator is visible. The background is slightly blurred, showing another person's hands and a white shirt. The entire image has a blue tint.

Koncernens hoved- og nøgletal

Koncernomsætning
(DKK)

15,5 mio.

Vækst i forhold
til 2024

-10,6 %

ARR andel
af omsætningen

57,5 %

ARR-vækst i forhold
til H1/2024

+37,2 %

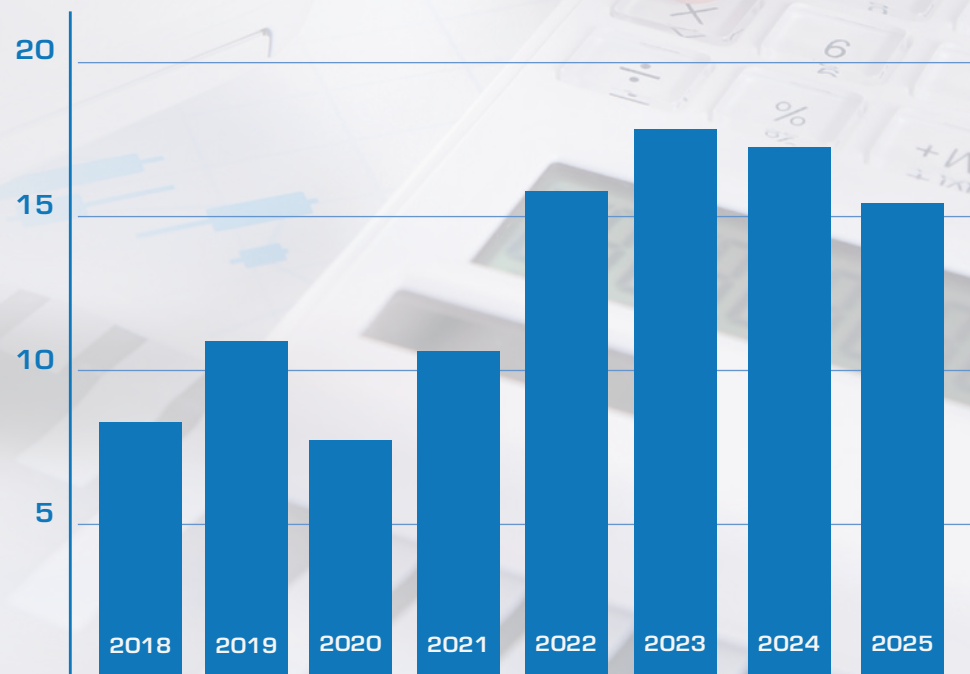
Markedsværdi (DKK)

95,3 mio.

Vækst YTD

-13,1 %

Koncernomsætning 1. halvår
mio. DKK



Koncernens hoved- og nøgletal

t.DKK	H1 2025	H1 2024		H1 2025	H1 2024
Resultatopgørelse			Nøgletal		
Nettoomsætning	15.531	17.372	Overskudsgrad (EBIT-margin) [%]	-59,3%	-42,5%
Driftsresultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)	-8.583	-6.853	EBITDA-margin [%]	-55,3%	-39,5%
Resultat af primær drift (EBIT)	-9.210	-7.387	Afkast af investeret kapital [%]	-77,5%	-33,9%
Resultat af finansielle poster	-354	-462	Egenkapitalens forrentning	-81,4%	-53,0%
Årets resultat	-9.564	-7.849	Finansiell gearing	2,9	0,0
Balance			Gns. antal medarbejdere	34,0	30,4
Aktiver	26.056	28.921			
Egenkapital	2.185	6.969	Aktierelaterede nøgletal		
Nettorentebærende gæld	6.331	308	Børskurs pr. aktie ultimo (DKK)	5,25	7,70
Pengestrømme			Nettoresultat pr. aktie (DKK)	-0,53	-0,47
- fra driftsaktiviteter	-6.767	-7.475	Nettoresultat pr. aktie (udvandet) (DKK)	-0,49	-0,44
- fra investeringsaktiviteter	-239	-232			
- fra finansieringsaktiviteter	5.170	13.805			



Udviklingen i første halvår 2025

Stærk vækst i ARR-salget er med til at danne grundlag for en god indtjening på længere sigt, mens salget af analysesystemer skuffer

ARR-omsætningen vokser markant efter målrettet indsats

I første halvår af 2025 er omsætningen fra salg af årlige supportaftaler, hvor Q-Interline kontinuerligt følger med i performance af kundernes analyseinstrumenter og de matematiske algoritmer, som ligger til grund for en høj målepræcision, vokset mere end forventet. Dette skyldes hovedsageligt, at Q-Interline igennem de seneste år har solgt flere analyseinstrumenter årligt, som kunderne ønsker hjælp til at fjernovervåge. Kunderne finder det udbytterigt og nemt, at Q-Interline holder øje med eventuelle alarmer, som cloud-softwaren, AnalyticTrust, måtte melde. Q-Interline styrkede supportorganisationen i andet halvår af 2024, og flere af de eksisterende kunder har herefter valgt at tilkøbe yderligere support. Dertil kommer en ny treårig supportaftale, som blev indgået med TINE AS, Norges største mejerigruppe.

Ordreindgangen på forbrugsdele herunder især Pivetter® er fortsat vokset i første halvår 2025. Samtidig er et efterslæb med levering af restordrer fra 2024 på ca. DKK 0,3 mio. blevet indhentet i løbet af første halvår 2025. Væksten i salget af Pivetter® er en naturlig konsekvens af det voksende salg af DairyQuant GO instrumenter i markedet over de seneste år. Hver gang Q-Interline sælger en DairyQuant GO mælkeanalysator, følger der et årligt forbrug af Pivetter® i en lang årrække.

ARR-omsætningen er ligeledes løftet i forbindelse med indgåelse af en ny treårig licensaftale i begyndelsen af 2025 med en af Europas største mejeriselskaber.

Samlet set har vi oplevet en markant og bredt funderet vækst i ARR-omsætningen i første halvår 2025. Denne vækst skaber et godt udgangspunkt for fremtidig indtjening i Q-Interline. Flere solgte analyseinstrumenter gennem de seneste år har øget behovet for fjernovervågning og løbende support, som kunderne i stigende grad ser værdi i. Den styrkede supportorganisation har ført til mersalg blandt eksisterende kunder, og nye flerårige aftaler, herunder med store aktører som TINE AS og en af Europas største mejeriselskaber, understreger potentialet. Samtidig bidrager den voksende base af DairyQuant GO-instrumenter til et vedvarende forbrug af engangsmåleceller, Pivetter®, hvilket yderligere forstærker den langsigtede indtjeningsstruktur.



Ordreindgangen i Skandinavien er under det forventede

I første halvår af 2025 landede salget af analyseinstrumenter i Skandinavien, der betragtes som vores hjemmemarked, langt under det forventede niveau. Dette skyldes dels, at markedet har vist forsigtighed med at investere grundet usikkerhed og uklarhed om effekt af toldafgifter, og dels at igangværende forhandlinger med flere nøglekunder om preferred supplier-aftaler har trukket væsentligt længere ud end forventet. De udskudte aftaler har i perioden haft en direkte indvirkning på salget til flere betydende key accounts, hvilket har påvirket den samlede omsætning negativt i regionen.

Vi forventer dog, at disse aftaler falder på plads i begyndelsen af andet halvår, hvilket vil skabe bedre rammer for salget fremadrettet. Q-Interline har en stærk og veletableret markedsposition i Skandinavien, særligt inden for fødevarersektoren og herunder mejerisektoren, hvor vi i kraft af vores specialiserede løsninger og tætte kundesamarbejder har opbygget et betydeligt fodfæste. Det er vores klare forventning, at denne position fastholdes og styrkes yderligere i takt med, at de nye aftaler implementeres.

Vi har et indgående kendskab til det skandinaviske marked, og forventningerne til salget i Skandinavien, efter at forhandlingerne om toldafgifter imellem USA og EU er faldet på plads, ser betydeligt mere lovende ud for andet halvår 2025.



Afsætningen af analyseinstrumenter i Frankrig skuffede, men ARR-omsætningen voksede med 70%

Efter en lovende start på året blev salget af analyseinstrumenter på det franske marked mærkbart ramt af en nedgang i ordreindgangen, som nærmest gik helt i stå fra marts måned. Denne stilstand satte et tydeligt præg på salgsudviklingen i første halvår. Den primære årsag til stilstanden i ordreindgangen skal findes i usikkerheden omkring toldafgifter mellem USA og EU. Det franske marked for bl.a. fødevare- og foderproduktion er præget af store multinationale selskaber med omfattende samhandel med USA. Usikkerheden om toldafgifter medførte en generel opbremsning i investeringerne på det franske marked fra marts til maj. Først i juni begyndte vi at se en markant genopretning i ordreindgangen, hvilket giver et positivt momentum ind i anden halvdel af året.

På trods af udfordringerne med salget af analyseinstrumenter har vores ARR-omsætning, herunder supportaftaler og relaterede serviceydelser, udviklet sig særdeles positivt. I første halvår af 2025 oplevede vi en vækst på hele 70 % sammenlignet med samme periode sidste år. Denne udvikling vidner om en stigende kundebase og et øget behov for løbende support og serviceydelser i markedet.

Vores kendskabsgrad på det franske marked er i løbet af perioden øget betydeligt, hvilket blandt andet afspejles i den voksende salgs-pipeline. Faktisk er den franske pipeline nu den største i hele koncernen og vi forventer at kapitalisere på den øgede markedsinteresse og de mange åbne forretningsmuligheder.



Markant fremgang i salget på det tyske marked på 141%

Det tyske marked har i første halvår 2025 vist en markant positiv udvikling med en omsætningsfremgang på hele 141% sammenlignet med samme periode sidste år. Fremgangen er resultatet af en mangeårig, målrettet og vedholdende salgsindsats, hvor vi nu for alvor ser frugten af arbejdet.

Blandt højdepunkterne i første halvår er leveringen af vores mælkeanalysator, DairyQuant GO, til den største mejerigruppe i Tyskland, hvilket markerer et vigtigt gennembrud hos en central aktør i branchen. Derudover har vi leveret endnu et in-line målesystem, InSight Pro, til mælkepulver til en af Europas største mejeriselskaber. Dette er en ordre, der både bekræfter tilliden til vores teknologi og vores stærke position inden for kvalitetsmåling i mejeriindustrien.

Det tyske marked er kendt for sin fragmentering og kompleksitet, hvilket stiller store krav til tilstedeværelse, tålmodighed og lokal forståelse. At opnå markedsandele kræver langsigtet engagement, og den betydelige vækst i første halvår vidner om, at vores strategi med opbygning af varige kunderelationer igennem en længere periode med recession har været den rette.

Samtidig har stemningen i markedet ændret sig i positiv retning efter regeringsskiftet tidligere på året, hvilket har øget optimismen blandt både erhvervskunder og investorer. Alt i alt ser vi meget positivt på udviklingen i Tyskland, hvor potentialet for yderligere vækst fortsat er betydeligt.



Udviklingen i USA tegner positivt

Salget i Nordamerika har i første halvår af 2025 udviklet sig i overensstemmelse med vores forventninger og følger budgettet tæt. Vi ser nu tydelige resultater af det målrettede arbejde og de investeringer, vi har foretaget i løbet af 2024. Både salget af analyseinstrumenter og salget af support og Pivetter® har oplevet en positiv fremgang på 56% i forhold til første halvår 2024, hvilket bekræfter, at vores strategiske fokus og markedstiltag bærer frugt.

I løbet af halvåret har vi desuden deltaget i en række brancherelevante konferencer i USA med fokus på mejeriproduktion, plantebaserede fødevarer og iscremefremstilling. Disse events har givet værdifuld synlighed og ført til et stort antal nye kontakter til potentielle kunder. Dette styrker vores pipeline yderligere og understøtter forventningerne om fortsat vækst i andet halvår.

Den positive udvikling i pipelinen lover derfor godt for et travlt efterår, hvor vi ser stærk aktivitet og stigende interesse for vores løsninger. I modsætning til visse europæiske markeder har kunderne i USA ikke i samme grad været påvirket af usikkerhed omkring toldafgifter. Det har betydet, at beslutningsprocesserne i USA generelt har været mere stabile og uforstyrrede, hvilket har understøttet en jævn salgsudvikling.

Det er karakteristisk for det amerikanske marked for fødevarereproduktion, at kunderne ofte har et stort antal produktionsenheder spredt over flere stater. Hvor det europæiske marked i højere grad er præget af nogle få meget store aktører og et bredt felt af mellemstore og mindre virksomheder, ser vi i USA, at en mellemstor fødevarereproducent nemt kan have over 30 produktionsenheder. Denne struktur gør det amerikanske marked særligt attraktivt for os, da hver enkelt kunde kan repræsentere betydelig volumen og et stort potentiale for både salg af analyseinstrument og supportforretningen.

Samlet set tegner første halvår et positivt billede af vores position i Nordamerika, og vi ser frem til at bygge videre på denne fremgang i resten af året.



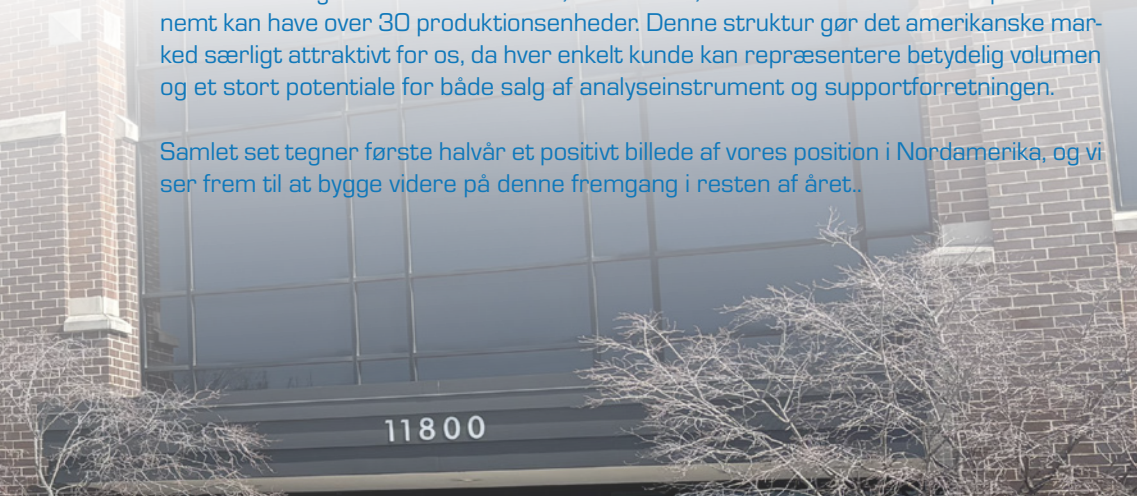
Etablering af egen organisation og solid vækst i supportforretningen i Storbritannien

I midten af første kvartal valgte vi at etablere vores egen organisation i Storbritannien. Baggrunden var en unik mulighed for at samle et utroligt kompetent og erfarent team bestående af en salgsingeniør og en applikationsspecialist med indgående kendskab til markedet og vores løsninger. Beslutningen om at gå fra et distributørbaseret setup til en direkte tilstedeværelse har allerede vist sig at være rigtig.

I første halvår har vi oplevet en markant vækst i vores ARR-salg, primært drevet af overtagelsen af en række supportkontrakter fra den tidligere distributør. Det har styrket vores relationer til eksisterende kunder og givet et solidt fundament for den videre udvikling af forretningen i Storbritannien.

Samtidig lykkedes det teamet at gennemføre salget af et InSight Pro in-line målesystem til måling af fløde, hvilket er et vigtigt skridt i udbygningen af vores instrumentforretning i Storbritannien. Samlet set landede afsætningen dog under det forventede i første halvår, hvilket blandt andet kan tilskrives overgangen til ny struktur og opbygningen af en ny salgsorganisation.

Udsigterne for andet halvår ser dog lovende ud. Det britiske team har formået at oparbejde en pipeline af projekter, der viser god fremdrift og potentiale, hvilket giver os et solidt udgangspunkt for vækst i både instrument- og supportforretningen i resten af året.



A large graphic on the left side of the page features the text 'B2B' in a bold, white, sans-serif font inside a dark blue circle. This circle is part of a larger network of white lines and dots on a blue background. Below the main circle, there is a smaller circle containing a white gear icon. The background also features faint, stylized silhouettes of people and abstract geometric shapes.

B2B

Stabil udvikling og nye muligheder i salget via distributørnetværket

Salget via vores globale distributørnetværk har i første halvår af 2025 udviklet sig som planlagt. Det er især vores etablerede distributører, der har bidraget til at løfte afsætningen og sikre en stabil og forudsigelig forretningsudvikling. Deres stærke lokale forankring og tekniske kompetencer har igen vist sig som en vigtig drivkraft for vores vækst.

Samtidig har vi oplevet en stigende interesse fra nye markeder. I løbet af første halvår har vi modtaget en række seriøse henvendelser fra potentielle nye partnere i lande, hvor vi ikke tidligere har haft direkte tilstedeværelse. Det vidner om en voksende anerkendelse af vores løsninger og et stigende globalt behov for avanceret fødevareanalyse.

Et særligt højdepunkt i perioden er opstarten af et samarbejde med vores nye distributør i Spanien. I slutningen af halvåret indledte vi en test af vores mælkeanalyator hos en af Spaniens største mejeriselskaber, hvilket er en markant milepæl og et samarbejde, vi har store forventninger til. Spanien rummer et betydeligt potentiale for vores analyseinstrumenter, både inden for mejerisektoren og i den vigtige olivenolieproduktion. Det igangværende pilotprojekt kan således bane vejen for en stærk position på det spanske marked.

Hvor vi i tidligere år har landet storordrer i første halvår til vores mangeårige og tætte distributør i Benelux-området, har det ikke været tilfældet i år. Vi har ikke budgetteret med en storordre til denne region i 2025, men ser stadig mulighed for at lande en mindre ordre i løbet af andet halvår, afhængig af projektudviklingen hos slutkunderne.

Samlet set har første halvår været præget af både stabilitet og nye muligheder i salget via distributørnetværket, og vi ser frem til at udvikle og styrke vores samarbejde med både eksisterende og nye partnere i anden halvdel af året.



Koncern

Regnskabsberetning

Resultatopgørelsen for koncernen

Koncernomsætningen, der landede 10,6% under samme periode 2024, er primært ramt af manglende salg af analysesystemer i Skandinavien og Frankrig. I Skandinavien har forhandlinger med to store key-accounts trukket ud væsentligt længere end forventet, samtidig med at et betydende in-line projekt i Norge blev udskudt til 4. kvartal grundet sæsonafhængig produktion hos kunden. Dette har indebåret, at kunden lejer in-line analysesystemet frem til 4. kvartal, hvorefter de forventes at afgive ordre. Samlet set resulterede dette i manglende salg i Skandinavien for DKK 3,5 mio. I Frankrig har et antal demo-projekter ikke kunne færdiggøres inden udgangen af første halvår, hvilket resulterede i en manglende omsætning på dette marked for DKK 1,5 mio.

Positivt for begge markeder gælder, at ordrerne ikke er tabt, men blot er udskudt.

AAR-omsætningen er vokset markant med 37,2% i forhold til samme periode 2024 og udgør i alt 57,5% af koncernomsætningen. Vi har formået at indhente flere restordrer på i alt ca. DKK 0,3 mio. på Pivetter®, som er kommet med fra 2024.

Dækningsgraden er øget væsentligt til 73,2% i første halvår 2025 primært grundet større andel af ARR-omsætning med højere dækningsgrad. Derfor lander bruttofortjenesten 3,2% over samme periode 2024.

Andre eksterne omkostninger er reduceret med DKK 0,55 mio. primært grundet lavere salgs- og markedsføringsomkostninger samt udgifter til rejseaktiviteter. Derudover er især administrationsomkostningerne til personaleadministration i USA reduceret mærkbart.

Personaleomkostninger er steget planmæssigt med 21,8% eller DKK 2,6 mio. i forhold til samme periode 2024. Årsagen til dette ligger hovedsageligt i en generel lønstigning i omegnen af 3% samt medarbejderne i USA, Frankrig og Storbritannien er øget henholdsvis med 3, 1 og 2 medarbejdere.

EBIT er negativt på DKK -9,210 mio.

	1. halvår 2025 t.DKK	1. halvår 2024 t.DKK	Hele året 2024 t.DKK
Nettoomsætning	15.531	17.372	39.116
Arbejde udført for egen regning	0	0	0
Vareforbrug	-4.164	-6.356	-14.814
Bruttoresultat	11.367	11.016	24.302
Andre eksterne omkostninger	-5.192	-5.749	-10.751
Personaleomkostninger	-14.758	-12.120	-24.727
Af- og nedskrivninger	-907	-800	-1.681
Andre driftsindtægter	280	266	589
Resultat af primær drift (EBIT)	-9.210	-7.387	-12.268
Andre finansielle indtægter	0	0	0
Finansielle omkostninger	-354	-462	-850
Resultat før skat	-9.564	-7.849	-13.118
Skat af årets resultat	0	0	0
Årets resultat	-9.564	-7.849	-13.118
Forslag til resultatdisponering:			
Overføres til overført resultat	0	0	0
Disponeret fra overført resultat	-9.564	-7.849	-13.118
Disponeret i alt	-9.564	-7.849	-13.118
Udestående antal aktier ved periodens slutning (1.000 stk)	18.155	16.590	18.128
Gennemsnitligt antal aktier ved periodens slutning (1.000 stk)	18.142	14.458	15.692
Udestående antal aktier ved periodens slutning inklusive warrants (1.000 stk)	19.405	17.840	19.378
Earnings per share DKK	-0,53	-0,47	-0,72
Earnings per share DKK (udvandet)	-0,49	-0,44	-0,68

Koncernbalance

Varebeholdninger er øget med DKK 0,4 mio. i forhold til ultimo 2024. Det var forventet, at lagerbeholdningen ville være reduceret, men den manglende salg af analysesystemer har forhindret dette.

Til at gennemføre salgsdemonstrationer hos kunderne har vi opbygget en passende demo-flåde, som løbende justeres i størrelse efter behov og markedsforhold. Dette følger planen.

Det forventes, at lagerbeholdningen reduceres i andet halvår 2025 som følge af den forventede omsætningsfremgang.

Tilgodehavender hos kunder, som landede på DKK 8,0 mio., er høj i forhold til den samlede omsætning, men det afspejler den store ordreindgang op til afslutningen af halvåret.

Leverandørgæld er øget med DKK 0,4 mio. i forhold til ultimo 2024.

Aktiver

	30/6 2025 t.DKK	30/6 2024 t.DKK	31/12 2024 t.DKK
Færdige udviklingsprojekter	182	1.382	782
Udviklingsprojekter under udførelse	0	0	0
Goodwill	1.214	1.434	1.324
Immaterielle aktiver i alt	1.396	2.817	2.106
Andre anlæg, driftsmidler og inventar	1.624	1.666	1.664
Forudbetaling for anlægaktiver	0	0	0
Indretning af lejede lokaler	0	0	0
Materielle anlægsaktiver i alt	1.624	1.666	1.664
Kapitalandele i tilknyttede virksomheder	0	0	0
Deposita	370	226	287
Finansielle anlægsaktiver i alt	370	226	287
Anlægsaktiver i alt	3.389	4.709	4.057
Varebeholdninger	11.964	14.013	11.533
Tilgodehavender hos kunder	8.037	8.282	13.603
Igangværende arbejder for fremmed regning	0	0	0
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder	0	0	0
Udskudte skatteaktiver	0	0	0
Periodeafgrænsningsposter	1.411	1.486	1.357
Tilgodehavender i alt	9.448	9.767	14.960
Likvide beholdninger	1.254	431	1.722
Omsætningsaktiver i alt	22.667	24.212	28.215
Aktiver i alt	26.056	28.921	32.272

	30/6 2025 t.DKK	30/6 2024 t.DKK	31/12 2024 t.DKK
Passiver			
Aktiekapital	1.452	1.327	1.450
Overkurs ved emission	46.932	37.009	46.803
Reserve for udviklingsomkostninger	142	1.078	610
Overført resultat	-46.342	-32.445	-37.246
Egenkapital	2.185	6.969	11.617
Hensat til udskudt skat	0	0	0
Gæld til pengeinstitutter	0	0	0
Gæld til tilknyttede virksomheder	0	0	0
Anden gæld	1.085	1.046	1.047
Periodeafgrænsningsposter	0	22	0
Langfristede gældsforpligtelser i alt	1.085	1.069	1.047
Kortfristet del af langfristet gæld	43	532	299
Gæld til pengeinstitutter	7.543	207	6.174
Leverandørgæld	8.061	11.417	7.680
Gæld til tilknyttede virksomheder	3.000	1.000	0
Anden gæld	1.549	5.171	3.477
Periodeafgrænsningsposter	2.590	2.555	1.979
Kortfristede gældsforpligtelser i alt	22.786	20.882	19.608
Gældsforpligtelser i alt	23.872	21.951	20.655
Passiver	26.056	28.921	32.272

Koncern

Egenkapitalopgørelse

	Aktie- kapital t.DKK	Overkurs ved emission t.DKK	Reserve for udvik- lingsom- kostninger t.DKK	Overført Resultat t.DKK	I alt t.DKK
Egenkapital 1. januar 2024	1.123	23.795	1.546	-25.063	1.402
Årets overførte overskud eller underskud	0	0	0	-13.118	-13.118
Overført virksomhedskapital	0	0	0	0	0
Kontant kapitaludvidelse	327	23.382	0	0	23.709
Transaktionsomkostninger ved kapitaludvidelse	0	-374	0	-1	-375
Overført fra Overført resultat	0	0	-936	936	0
Egenkapital 1. januar 2025	1.450	46.803	610	-37.247	11.617
Overført virksomhedskapital	0	0	0	0	0
Kontant kapitaludvidelse	2	129	0	0	131
Transaktionsomkostninger ved kapitaludvidelse	0	0	0	0	0
Årets overførte overskud eller underskud	0	0	0	-9.564	-9.564
Overført fra Overført resultat	0	0	-468	468	0
Egenkapital 30. juni 2025	1.452	46.932	142	-46.342	2.185

Pengestrømopgørelse

Der har i første halvår været en negativ pengestrøm på i alt DKK 1,8 mio.

Likviditeten er blevet styrket gennem lån fra hovedaktionærerne på i alt DKK 3,0 mio.

I andet halvår vil der fortsat være stort fokus på stram likviditetsstyring. Med en forventet stigning i ordreindgangen samt en planlagt lagerreduktion forventes likviditeten at blive styrket hen mod udgangen af perioden.

Periodens resultat før finansielle poster

Ændring i arbejdskapital

Afskrivninger

Renteindtægter

Renteudgifter

Pengestrømme fra driftsaktiviteter

Investeringer i immaterielle aktiver

Investering i materielle aktiver

Investering i finansielle anlægsaktiver

Pengestrømme fra investeringsaktivitet

Ændring af langsigtet gæld til kreditinstitutter mv.

Ændring af øvrige lån

Kontant kapitalforhøjelse

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet

Pengestrømme i alt

Likvider primo

Likvider ultimo

1. halvår 2025 t.DKK	1. halvår 2024 t.DKK	Hele året 2024 t.DKK
-9.210	-7.387	-12.268
1.890	-426	-6.668
907	800	1.681
0	0	0
-353	-462	-850
-6.767	-7.475	-18.106
0	0	0
-157	-240	-408
-82	7	-54
-239	-232	-462
39	-245	-267
5.000	632	-3.079
131	13.417	23.335
5.170	13.805	19.989
-1.835	6.097	1.420
-4.452	-5.872	-5.872
-6.288	225	-4.452

Forventninger til andet halvår 2025

Vi går ind i andet halvår med optimisme og vækstforventninger. Vores salgs-pipeline er på et rekordhøjt niveau, og vi ser en betydelig fremdrift, men det er tvivlsomt, om vi kan indhente den manglende omsætning fra første halvår.

Hjemmemarkedet, Tyskland og Frankrig driver væksten i andet halvår

Set over vores snart 29-årige historie har omsætningen traditionelt været væsentligt højere i andet halvår sammenlignet med første halvår. Det skyldes både sæsonmæssige faktorer og en tendens til, at større kundeprojekter og beslutninger ofte bliver eksekveret sidst på året. Den tendens forventer vi vil gentage sig i år.

I begyndelsen af andet halvår har vi desuden indgået samarbejdsaftaler med flere vigtige key-accounts i Skandinavien. Disse partnerskaber styrker vores position i regionen og tegner meget positivt for væksten i den resterende del af året.

I Frankrig forventer vi at afslutte en større række demo-projekter, som blev påbegyndt, men ikke færdiggjort i første halvår. Vi ser et betydeligt potentiale i disse projekter, som vi forventer vil konvertere til nye forretningsmuligheder og bidrage til den samlede vækst i regionen.

På det tyske marked har vi allerede vundet flere store ordrer i begyndelsen af andet halvår. Disse aftaler udgør et stærkt fundament for vores forventede vækst i Tyskland og er et klart bevis på den fremgang, vi oplever i regionen.

Endeligt forventer vi, at væksten i vores ARR-omsætning vil fortsætte i omtrent samme takt som i første halvår. Dog forventer vi, at salget af Pivetter® vil være lavere i andet halvår, idet vi har leveret et antal restordrer fra 2024 i første halvår 2025. Alt i alt giver det os en solid forudsigelighed i forretningen og styrker vores langsigtede vækstgrundlag.

Samlet set ser vi ind i et stærkt andet halvår med stor tillid til både vores pipeline og vores eksekveringskraft på tværs af markeder.

Udsigterne til at indhente den manglende omsætning fra første halvår er tvivlsomme

Selvom vi har positive forventninger til vækst i andet halvår, er det dog tvivlsomt, om vi kan indhente den omsætning, vi ikke realiserede i første halvår. Ved indgangen til andet halvår har vi identificeret størstedelen af de relevante salgsprojekter på tværs af vores markeder. Erfaringen viser, at op mod 90 % af de projekter, der forventes realiseret i andet halvår, skal være kendte og definerede allerede ved halvårets begyndelse. Der er altid en vis usikkerhed forbundet med, hvor mange af disse projekter der ender med at materialisere sig, men baseret på vores historiske konverteringsrater er fundamentet lagt for en stor omsætningsfremgang i andet halvår.

Guidance 2025

Selvom markedet har rettet sig i slutningen af første halvår, forventer vi ikke at kunne indhente det manglende salg af analysesystemer i løbet af andet halvår. På den baggrund nedjusterer vi vores forventninger for koncernomsætningen i 2025 fra intervallet imellem DKK 47,0 mio. og DKK 55,0 mio. til intervallet imellem DKK 40,0 og DKK 47,0 mio., og resultatet af den primær drift (EBIT) justeres ligeledes fra intervallet imellem DKK -5,0 mio. og DKK -9,0 mio. til intervallet imellem DKK -7,0 mio. og DKK -12,0 mio.

Ledelsespåtegning

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt halvårsrapporten for regnskabsperioden 1. januar – 30. juni 2025 for Q-Interline A/S.

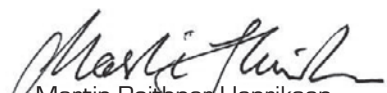
Halvårsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for indregning og måling, samt yderligere oplysningskrav for selskaber optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Det er vores opfattelse, at halvårsrapporten giver et retvisende billede af koncernens og selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 30. juni 2025, samt af resultatet af koncernens- samt selskabets aktiviteter og pengestrømme for perioden 1. januar – 30. juni 2025. Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

Halvårsrapporten har ikke været underlagt revision.

Tølløse, den 21. august 2025

Direktion


Martin Roithner Henriksen
Administrerende direktør (CEO)

Bestyrelse

Birgit Vilstrup Olsen
Bestyrelsesformand

Christian Luxhøj

Caspar Rose

Jakob Woetmann Larsen

Anders Ebbesen



Anvendt regnskabspraksis

Halvårsrapporten for Q-Interline A/S er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens indregnings- og målingskriterier for klasse B-virksomheder med tilvalg af enkelte bestemmelser for klasse C-virksomheder, samt yderligere oplysningskrav for selskaber optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Den anvendte regnskabspraksis for halvårsrapporten er uforandret fra Q-Interlines årsrapport for 2024. For en nærmere beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis henvises til beskrivelse af anvendt regnskabspraksis jf. Q-Interlines årsrapport for 2024, som er tilgængelig på hjemmesiden (www.q-interline.com/investor).



Value through insight

DANISH QUALITY SINCE 1996 

Q-Interline A/S

Stengårdsvej 7, 4340 Tølløse

DK - 4340 Tølløse

CVR-nummer 19614409

