

Q-Interline garanterer minimumstegning på 12,3 mio. DKK og inviterer aktionærer med på næste fase af dansk eksporteventyr

18.11.2025 07:00:00 CET | Q-Interline A/S | Investor Nyheder

Med henblik på at udfolde næste fase af Q-Interlines vækststrategi har ledelsen med opbakning fra 27 investorer valgt at udvide selskabets aktiekapital gennem en fortegningssemission og har sikret en minimumstegning på 12,3 mio. kr. Nu inviterer Q-Interline andre interesserede aktionærer med til at rejse et samlet beløb på op til i alt 18,1 mio. kr. inden 2. december 2025. (se vilkår om udbuddet i Selskabsmeddelelse nr. 38).

En række eksisterende aktionærer har allerede valgt at bakke op om Q-Interlines strategi for næste vækstfase og har stillet sig i front for fortegningssemissionen sammen med medlemmer af bestyrelsen, ledelsen og medarbejdere i både Danmark og Q-Interlines udenlandske datterselskaber samt også helt nye investorer. Alle, der på denne vis deltager i fortegningssemissionen, tror på Q-Interlines potentiale som global eksportør af dansk teknologi og CEO Martin Roithner Henriksen investerer også selv i den fortsatte rejse.

“Q-Interline står nu på et solidt fundament med anerkendte og efterspurgte produkter, stigende tilbagevendende indtægter og en voksende international tilstedeværelse. Med kapitaludvidelsen får vi mulighed for at accelerere ekspansionen, styrke salgsindsatserne lokalt og udbygge vores position på de vigtigste eksportmarkeder, USA og UK. Vi inviterer derfor til at man kan blive medejer og en del af rejsen, og sammen med de øvrige fortegnere skrive næste kapitel i historien om et dansk eksporteventyr med højteknologi, der er med til at sikre kvalitet, mindske spild og effektivisere stort set enhver produktionslinje,” udtaler CEO Martin Roithner Henriksen.

Modnet og med relevans i mange markeder

Efter godt fire års modning som børsnoteret vækstvirksomhed, og med fuldendt optimering af selskabets patenterede teknologi, har Q-Interline manifesteret sig som en pålidelig og innovativ leverandør af højteknologiske analysesystemer i både fødevarer- og ingredienssektoren, i foder- og landbrugsindustrien samt i konfektur- og mejeriindustrien - et globalt marked, der ventes at nå ca. 6 mia. DKK i 2030.

Med en skalerbar forretningsmodel, stærke markedsdrivere og en voksende årligt tilbagevendende omsætning, vil Q-Interlines ledelse nu fokusere på at generere et positivt cash-flow fra driften indenfor de næste 12 måneder og accelerere den profitable vækst inden for de næste 12-24 måneder med forventning om at nå en EBIT-marginal på længere sigt på +10 pct.

Har opbygget stærk platform for vækst i attraktive markeder

Siden børsintroduktionen på Nasdaq First North Denmark i 2021 har Q-Interline gennemført en målrettet vækststrategi med betydelige investeringer i opbygningen af egen organisation i nøglemarkeder i Europa og Nordamerika. Med etablering af egne datterselskaber og salgsorganisationer i Tyskland, Frankrig, Storbritannien og USA, har Q-Interline dermed skabt en stærk platform for vækst og opbygget en markant tilstedeværelse i de største og mest attraktive markeder.

Gennem de seneste fire år har Q-Interline opnået betydelige kommercielle fremskridt. Omsætningen er vokset markant, især drevet af stigende salg af supportaftaler, softwarelicenser og forbrugsdele, det såkaldte ARR-salg (Annual Recurring Revenue). Den stigende andel af tilbagevendende indtægter bidrager i dag væsentligt til Q-Interlines indtjeningsgrundlag og skaber på sigt en betydelig forudsigelighed i driften.

Parallelt hermed har Q-Interline opbygget en solid pipeline af projekter, herunder opnået de første salg af bl.a. mælkeanalytatorer til globale aktører inden for mejerisektoren og til producenter af plantebaserede drikkevarer.

Teknologien taler ind i fremtidens kundebehov

Q-Interlines teknologiplatform og produkter henvender sig til en række robuste og stabilt voksende markedssegmenter, herunder fødevarerektoren, foder- og landbrugsindustrien, fødevarer ingredienser, konfektur samt mejeriindustrien. Disse sektorer er kendetegnet ved høj grad af regulering og behov for kvalitetssikring og sporbarhed, hvilket ifølge CEO Martin Roithner Henriksen øger efterspørgslen efter præcise og pålidelige analysesystemer.

“Markedet for vores type af højteknologiske analysesystemer forventes at vokse med en gennemsnitlig årlig vækstrate (CAGR) på 6-8 % over de næste fire år fra ca. 4 mia. DKK i 2024 til ca. 6 mia. DKK i 2030. Med vores nuværende geografiske

tilstedeværelse og et væsentligt styrket brand har Q-Interline en unik position til at kapitalisere på denne udvikling,” vurderer Martin Roithner Henriksen.

Efter fire års målrettet opbygning af organisation, markedsposition og produktportefølje står Q-Interline altså nu på et solidt fundament. Fokus de kommende år er at accelerere en profitabel vækst baseret på de eksisterende datterselskaber, eksisterende kundesegmenter, eksisterende produktportefølje samt udbygge samarbejdet med den etablerede kundebase.

Kapitalen fra nærværende fortegningsmission skal ifølge ledelsen anvendes til at sikre en stabil og profitabel videreudvikling af forretningen og understøtte Q-Interlines kapitalstruktur i forbindelse med udsving i salget af analysesystemer i de kommende 12-24 måneder. Den fortsatte vækst i ARR-salget understøtter samtidig Q-Interlines forretningsmodel og skaber øget forudsigelighed i den fremadrettede drift.

Accelererer markedsindtrængningen i USA og Storbritannien

Som led i selskabets internationale vækststrategi har Q-Interline i 2024 etableret eget datterselskab i USA og i starten af 2025 opbygget en selvstændig salgsorganisation i Storbritannien.

I USA har Q-Interline etableret kontor i Milwaukee, Wisconsin, og ansat en applikationsspecialist, en Area Sales Manager og en Country Manager med henblik på at udbygge salgsaktiviteterne og øge pipeline.

“Vi har i mere end 10 år haft kunder i det amerikanske mejeri- og fødevarersegment, men disse kunder har i stigende grad stillet krav om lokal tilstedeværelse med egen organisation som forudsætning for at udvide samarbejdet. Med etableringen af vores amerikanske selskab imødekommer vi dette krav og står dermed bedre positioneret til at udnytte de betydelige vækstmuligheder i markedet. Pipelinen i USA er vokset markant over de seneste to år, og kapitaltilførslen skal anvendes til at accelerere markedsindtrængningen og understøtte udbygningen af vores lokale aktiviteter.”, udtaler Martin Roithner Henriksen

I Storbritannien har Q-Interline i løbet af foråret 2025 etableret egen salgs- og supportorganisation med mange års erfaring indenfor NIR-analysesystemer og ansat en Area Sales Manager og en NIR Project Manager. Kapitaltilførslen skal nu bidrage til at styrke opbygningen af pipeline og accelerere salget af vores analysesystemer i det britiske marked, hvor Q-Interline ser et betydeligt potentiale for vækst gennem øget tilstedeværelse og fortsat tæt kundedialog.

Øget behov for demo-instrumenter på nye markeder

Ud over kapital til næste fase af vores vækststrategi og til at accelerere markedsindtrængningen i USA og Storbritannien, skal kapitaltilførslen også anvendes til at styrke Q-Interlines flåde af demo-instrumenter.

Q-Interline oplever en markant stigning i efterspørgslen efter InSight Pro in-line målesystemer, og dette stiller krav om, at Selskabet i højere grad har disse systemer til rådighed som en del af en stående demonstrations- og testkapacitet. Et stærkt setup af demo-instrumenter er ifølge ledelsen afgørende for at kunne understøtte vækstinitiativerne og omsætte den stigende interesse fra nye og eksisterende kunder til konkrete ordrer.

“Vores salgsteams ser en tydelig tendens i markedet mod, at kunder i stigende grad ønsker at foretage målinger direkte i produktionen på flere procespunkter. Denne udvikling medfører en øget efterspørgsel efter proof of concept-projekter for InSight Pro in-line analysesystemer, hvor vores udstyr installeres og testes i kundernes produktionsmiljø. Disse projekter kræver generelt et større kapitalberedskab end traditionelle demoer af Quant laboratoriebaserede systemer. Kapitaltilførslen vil derfor bidrage til, at vi kan imødekomme denne udvikling og fortsat understøtte den stærke vækst, vi oplever i efterspørgslen efter vores teknologier,” forklarer Martin Roithner Henriksen.

Detaljer om fortegningsmissionen

Efter at have overvejet forskellige finansieringsmuligheder har bestyrelsen besluttet at styrke kapitalgrundlaget ved en kapitaludvidelse med fortegningsret for de eksisterende aktionærer.

Bestyrelsen har besluttet at udvide selskabets aktiekapital ved at sælge mellem **4.116.516 og 6.051.507 nye aktier** til en pris på **3,00 kr. pr. aktie**. Det betyder, at virksomheden kan rejse op til **ca. 18,1 millioner kr.** i bruttoindtægt (før udgifter).

Denne type aktiesalg kaldes en **fortegningsmission**, hvilket betyder, at **eksisterende aktionærer får fortrinsret til at købe de nye aktier** før andre.

Virksomheden gennemfører kun salget, hvis der bliver solgt mindst **4.116.516 nye aktier**, hvilket giver en minimumsindtægt på **12,3 millioner kr.**

Dette minimumssalg er allerede sikret, fordi **27 nuværende og nye aktionærer, herunder ledelsen og bestyrelsen, har garanteret at købe aktier for det beløb.**

Anvendelse af nettoprovenuet hvis minimumsudbuddet opnås

Ved tegning alene af minimumsudbuddet, vil Q-Interline have tilstrækkelig

driftskapital til mindst de næste 12 måneder ved det nuværende aktivitetsniveau. Selskabet vil være i stand til at kunne realisere sin strategi for salg og udvikling af nye ARR-koncepter. Dette vil dog indebære en økonomisk tilbageholdenhed.

Anvendelse af nettoprovenuet hvis maksimumudbuddet opnås

Ved fuldtægning af fortegningsemissionen forventer vi at være i stand til at kunne realisere vores planlagte strategi for både salg, udvikling af nye ARR-koncepter samt accelerere væksten i USA og Storbritannien. Forudsætningerne for at opnå de forventede vækstmål vil i højere grad være til stede, idet alle ressourcer vil kunne bruges til at fokusere på forretningsudviklingen. Vi vil kunne koncentrere os fuldt ud med at udbygge markedspositionen i de etablerede markeder med den eksisterende organisation og med det eksisterende produktprogram. Q-Interline vil i højere grad kunne understøtte væksten med marketingaktiviteter og samtidig udbygge passende demoflåde.

Vil du med på næste fase af et dansk eksporteventyr?

Du kan få nye aktier som nuværende aktionær.

- For hver 3 aktier, du har, kan du købe 1 ny aktie til 3,00 kr.
- Salgsperioden er fra den 19. november til den 2. december 2025.
- Mindst 12,3 mio. kr. er allerede sikret via forhåndstilsagn.
- Du mister ikke dine eksisterende aktier, hvis du ikke deltager, men din andel af selskabet bliver mindre (du bliver udvandet).

Bestyrelsen har besluttet at udvide selskabets aktiekapital ved at sælge mellem **4.116.516 og 6.051.507 nye aktier** til en pris på **3,00 kr. pr. aktie**. Det betyder, at virksomheden kan rejse op til **ca. 18,1 millioner kr.** i bruttoindtægt (før udgifter).

Denne type aktiesalg kaldes en **fortegningsemission**, hvilket betyder, at **eksisterende aktionærer får fortrinsret til at købe de nye aktier** før andre. Andre interesserede investorer har også mulighed for at købe aktier, hvis de eksisterende aktionærer ikke ønsker at anvender alle deres tegningsretter.

Sådan fungerer det

- Hvis du allerede ejer aktier i Q-Interline den **14. november 2025 kl. 17:59**, får du **1 tegningsret for hver aktie, du ejer**.
- Du modtager automatisk tegningsretterne i dit aktiedepot under navnet Q-Interline TRET. Du kan vælge at bruge tegningsretterne eller at sælge dem.
- **3 tegningsretter giver dig mulighed for at købe 1 ny aktie til prisen 3,00 kr.**
- Salget af de nye aktier sker i perioden **19. november kl. 9.00 til 2. december 2025 kl. 17.00**.
- Hvis du ikke allerede ejer aktier i Q-Interline den 14. november 2025 kl. 17:59, kan du alligevel afgive bindende tilsagn via din bank. Hvis ikke alle aktier bliver solgt i fortegningsemissionen, kan du få del i de resterende aktier efter en fordelingsnøgle.

Hvad sker der, hvis ikke alle nye aktier bliver solgt

Hvis nogle af aktierne ikke bliver købt af de nuværende aktionærer eller andre, der har købt tegningsretter, kan de resterende aktier sælges til nye investorer, dog kun til dem, der har givet et bindende tilsagn om at købe dem. Man skal altså give et bindende tilsagn via sin bank eller Nordnet om at købe et antal aktier, hvis man ønsker at have en mulighed for at være med som investor.

Garanti for minimumssalg

Virksomheden gennemfører kun salget, hvis der bliver solgt mindst **4.116.516 nye aktier**, hvilket giver en minimumsindtægt på **12,3 millioner kr.**

Dette minimumssalg er allerede sikret, fordi **27 nuværende og nye aktionærer, herunder ledelsen og bestyrelsen, har garanteret at købe aktier for det beløb.**

Hvordan påvirker det aktiekapitalen

- **Før salget** har selskabet **ca. 18,15 millioner aktier**.
- Hvis kun minimumsantallet sælges, stiger det til **ca. 22,27 millioner aktier**.
- Hvis maksimalt antal aktier sælges, stiger det til **ca. 24,2 millioner aktier**.

Kort opsummeret

- Du kan få nye aktier som nuværende aktionær.
- For hver 3 aktier, du har, kan du købe 1 ny aktie til 3,00 kr.
- Salgsperioden er fra den 19. november til den 2. december 2025.
- Mindst 12,3 mio. kr. er allerede sikret via forhåndstilsagn.
- Du mister ikke dine eksisterende aktier, hvis du ikke deltager, men din andel af selskabet bliver mindre (du bliver udvandet).

- Hvis ikke du allerede er aktionær, kan du alligevel afgive et bindende tilsagn om køb af aktier til 3,00 kr. pr. aktie i salgsperioden fra den 19. november til den 2. december 2025. (Hvis du handler via Nordnet, skal du afgive bindende tilsagn inden d. 28. november). Dermed får du mulighed for at få andel i de resterende udbudte aktier, der ikke måtte være solgt.

Du kan finde alle informationer om udbuddet på www.q-interline.com/investor under Selskabsmeddelelse nr. 38 af d. 13. November 2025.

Hvis du har spørgsmål, som du gerne vil have uddybet, er du velkommen til at henvende dig til CEO Martin Roithner Henriksen eller CFO Ralph Mathiesen.

Kontakter:

Martin Roithner Henriksen

CEO / adm. Direktør
Tlf.: (+45) 53 80 06 09
E-mail: mrh@q-interline.com

Ralph Mathiesen

CFO
Tlf.: (+45) 31 24 54 18
E-Mail: rma@q-interline.com

Certified Adviser

Norden CEF A/S
John Norden
Tlf.: (+45) 20 72 02 00
jn@nordencef.dk

Kommunikation

Gullev & Co. ApS
Boris Gullev
Tlf.: (+45) 31 39 79 99
E-mail: borisgullev@gmail.com
www.gullev.co

Om Q-Interline A/S

Q-Interline er en ingeniørvirksomhed, som udvikler højteknologiske analyseløsninger til optimering af proces- og produktkvalitet, baseret på infrarød spektroskopi og korrekt prøveudtagning.

Q-Interline udvikler dels egne front-end software løsninger og dels software til automatisk cloud-overvågning af både analyseinstrumenter og matematiske kalibreringsmodeller.

Selskabet er blandt de førende leverandører af analyseudstyr til mejerisektoren i Skandinavien, og Q-Interline har leveret analysesystemer til kunder i 44 lande verden over inden for fødevarer- og mejeriindustrien, landbrug, farmaceutisk og kemisk industri.

Selskabet har gennem mere end 29 år akkumuleret branchekendskab og udviklet nye innovative patenterede løsninger til fødevareranalyse, og står i dag med en konkurrencedygtig produktportefølje baseret på førende teknologi.

Q-Interline bidrager på den måde til bæredygtig anvendelse af klodens råvarer, der bruges til fødevarerproduktion, og sikrer samtidigt, at kvaliteten af de producerede fødevarer fremmer menneskers og dyrs helbred og velbefindende.

Vedhæftninger

- [Download selskabsmeddelelse.pdf](#)