

Status efter 126 dage som CEO: Maja Vonsild Jørgensen sætter kursen mod overskud og fornyet investortillid

6.7.2026 14:39:05 CEST | Q-Interline A/S | Investor Nyheder

Q-Interline og CEO Maja Vonsild Jørgensen har i foråret gennemført en række markante tiltag for at styrke selskabets finansielle fundament og understøtte en langsigtet og lønsom vækst. Med en skærpet strategi og europæisk fokus, slankere omkostningsstruktur og en mere "aggressiv" kommerciel tilgang, har den nye ledelse allerede skåret ned på udgiftssiden og skabt fremdrift på tværs af organisationen. Denne første investornyhed fra "det nye Q-Interline" giver med CEO Maja Vonsild Jørgensens egne ord et samlet overblik over de vigtigste initiativer, resultater og beskriver udviklingen i forretningen gennem første halvår 2026.

Kære investorer i Q-Interline,

I skrivende stund har jeg været CEO i Q-Interline i 126 dage og hver eneste arbejdsdag har bekræftet mig i, at Q-Interline er en virksomhed med masser af potentiale. Vores kunder elsker vores produkter. Teamet i Tølløse og kollegerne i UK, Frankrig, og Tyskland arbejder ufortrødent gennem sommervarmen. Kulturen, der er kimen i vores virksomhed, er nemlig bomstærk. Den ubændige vilje, det hårde arbejde og den beherskede optimisme som vores grundlægger Anders Larsen altid stod for, har gentagne gange båret Q-Interline gennem diverse prøvelser. Klar tale fra ledelsen og et hyppigt, men afstemt informationsflow til alle stakeholders, er efter min mening en forudsætning for, at vi kan lykkes med at skabe lønsomhed og styrke investortilliden.

Denne første investornyhed fra mig markerer derfor starten på et jævnt flow af investornyheder, som skal give vores nuværende aktionærer samt fremtidige investorer et løbende billede af, hvordan forretningen udvikler sig. Vi kommer til at melde ud, hver gang vi modtager en systemordre, hver gang vi modtager en ordre på andre produkter og ydelser på over EUR 50.000 samt omkring tiltag eller hændelser, som har signifikant strategisk betydning.

Jeg har med fuld opbakning fra bestyrelsen hurtigt måtte træffe en række driftsmæssige beslutninger, samtidig med at vi i ledelsen har gennemført strategiske tiltag som skal understøtte vores videre vækstrejse. Herunder vil jeg gennemgå, hvad vi sammen har nået i de sidste 126 dage.

Europæisk fokus og ny omkostningsstruktur giver besparelser for 2,5 mio. kr. i år

Et af mine første tiltag, som CEO, var at gennemføre en reduktion af vores omkostningsbase. Ledelsen har identificeret årlige besparelser på over DKK 3 mio. med en effekt på 2,5 mio. allerede i 2026, og planen blev sat i værk allerede pr. 1. april.

Ydermere, besluttede ledelsen i maj måned at omstrukturere vores setup i USA, for at sikre fokusering af vores ressourcer i Europa. Da USA forbliver et vigtigt marked med enormt potentiale for Q-Interline, har vi valgt at bevare vores amerikanske datterselskab, bare fremover med et mindre og mere fleksibelt setup og stadig med boots on the ground. Med denne omstrukturering sparer vi en stor del af vores driftsomkostninger i USA, samtidig med at vi lynhurtigt vil kunne skruer op for vores indsats derovre, når vi igen er klar til det.

"Fokuseret og aggressiv" vækststrategi

Den 2. juni offentliggjorde vi Q-Interlines [nye strategi](#), med en målsætning om at understøtte en ambitiøs vækst i de kommende år med positive operationelle pengestrømme som et centralt delmål. Strategien er udviklet af den samlede ledelsesgruppe med værdifulde input fra organisationen, kunder og andre eksterne samarbejdspartnere, og den sætter retningen for en langt mere fokuseret vækstrejse med Europa som primært marked, målrettet at-line salg og forberedelse til fremtidens in-line integration og automation. Vi ændrer nu tilgangen til salget, som bliver mere fokuseret, struktureret og offensivt.

Tilgangen er inspireret af min egen erfaring med salgsudviklingen i Hove A/S, der også opererer i en relativt konservativ industri med lange komplekse beslutningsprocesser. Med øget omsætning, de gennemførte besparelser og fortsat stram omkostningsstyring er der lagt en klar vej til positivt operationelt cash flow og overskud.

Ny kommerciel rollefordeling og erfaren bestyrelsesformand

Der er i perioden foretaget en række organisatoriske justeringer i form af ændrede roller og ansvarsområder.

Per Sand, der har en omfattende salgserfaring i virksomheden, er udpeget som VP Global Sales med overordnet ansvar for alle salgsprojekter udenfor de markeder, hvor vi er til stede med lokalt salgspersonale samt USA. Pers Sands hovedfokus er fortsat på det nordiske marked, og tilgangen til det globale salg vil indtil videre hovedsageligt være at skabe globalt mersalg gennem key accounts.

Dorte Fris Jensen, der har 25 års erfaring med process management og lean fra Lundbeck og Chr. Hansen/Novonosis, er blevet forfremmet til Head of Operations og har nu det samlede overblik og ansvar for al produktion, logistik, lager og support.

Sidst, men ikke mindst har vi fået ny bestyrelsesformand. Michael Gram er valgt ind i bestyrelsen ved generalforsamlingen den 23. april 2026, mens tidligere forperson, Birgit Vilstrup Olsen, fortsætter som medlem af bestyrelsen. Michael Gram har værdifuld erfaring som stifter og CEO af MapsPeople, og hans viden om udvikling, vækst, ledelse, software og ARR supplerer erfaringen i resten af bestyrelsen og direktionen.

Nye ordrer kommer ind - også fra 300 km. nord for Polarcirklen

Som nævnt kommer vi fremadrettet til at meddele markedet om alle nye systemordrer, og her er et par eksempler på ordrer vi har fået i H1:

- I februar fik vi en ordre på en AgriQuant system med en vores bottle sampler accessory fra en fransk kunde, der specialiserer sig i ekstraktion af aktive stoffer fra planter. Kunden skal bruge systemet til at måle indhold af specifikke molekyler, samt til klassificering af råmaterialer. Med kombinationen af vores unikke bottle sampler og kalibreringsløsning kan vi strømline kundens måleworkflow betydeligt og levere måleresultater af høj kvalitet.
- I maj modtog vi en ordre fra Arla Foods på 3 DairyQuant systemer med vores nye [bag sampler accessory](#) til analyse af flødeost. Ordren kommer som resultatet af et længere projekt med Arla, som viste at der var markante besparelser på forbrugsartikler, tid pr. analyse og mindre vedligehold, samtidig med at vores bag sampler markant forbedrer håndteringen af brændvarm flødeost. Som en del af aftalen, får Q-Interline adgang til data og kalibreringer fra projektet, så vi er 100% klædt på til at gå bredt ud i markedet med vores bag sampler løsning.
- Vores sidste ordre i H1 kommer fra en stor nordisk mejerikoncern, som har bestilt en DairyQuant GO samt en petri sampler accessory til site 300 km nord for den arktiske cirkel, hvor de producerer brun og gul ost og diverse flydende mejeriprodukter. Ordren er den 3. fra denne kunde blot i juni.

Fundamentet for et nyt vækstkapitel er færdigstøbt og stærkt

Vi fastholder vores forventninger til guidance for indeværende regnskabsår, vi oplever et stigende momentum i vores globale salgsteam, og vi i ledelsen ser flere positive tendenser komme til udtryk:

Vores brand-genkendelse bliver bedre og bedre i markederne, vi har flere og flere gode referencesalg, og vi bliver også dygtigere til at sælge. Herudover oplever jeg en særlig positiv energi på tværs af hele teamet, som yderligere styrker motivation og kampgejst i salgsindsatsen. Med en mere fokuseret og aggressiv tilgang til salget, tror jeg på, at vi kan være optimistiske og ambitiøse også omkring vores fremtidige salg.

Fundamentet er nu stærkt, vi gennemfører en række interne forbedringer, vores medarbejdere giver alt de har, og der er en mærkbar god stemning i organisationen. Nu, hvor vi rejser nye sejle og sætter en skarp kurs mod en sundere forretning, vil jeg endnu en gang takke vores aktionærer for stadig at være med os, og også invitere nye investorer med på det næste vækstkapitel i det nye, slankere og mere målrettede Q-Interline.

Mange tak for din tid og interesse i Q-Interline.

Venlig hilsen

Maja Vonsild Jørgensen
CEO, Q-Interline

Yderligere oplysninger:

Q-Interline A/S:

Stengårdsvej 7
DK - 4340 Tølløse
CVR-nummer: 19614409

Hjemmeside www.q-interline.com

Selskabsmeddelelser, finansielle rapporter mv.: <http://www.q-interline.com/investor>

Kontakter:

Maja Vonsild Jørgensen

CEO / adm. direktør
Tlf. (+45) 40 17 70 46
E-mail: mvj@q-interline.com

Certified Adviser

Norden CEF A/S
John Norden

Tlf.: (+45) 20 72 02 00

E-mail: 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 45 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](#)