

MEDDELELSE NR. 65

27. februar 2012

ChemoMetec styrker direktionen

Med virkning fra 1. april 2012 er Steen Søndergaard ansat som Chief Operations Officer (COO) med overordnet ansvar for salg, marketing og forretningsudvikling. Steen Søndergaard indtræder i selskabets direktion, som i forvejen tæller administrerende direktør Martin Glensbjerg.

Steen Søndergaard har mere end 20 års erfaring indenfor internationalt salg og kommer fra en stilling som Vice President for globalt salg i IT-sikkerhedsfirmaet SMS PASSCODE.

Forud for sin ansættelse i SMS PASSCODE har Steen Søndergaard haft flere ledende stillinger indenfor salg, bl.a. som Vice President of Sales hos ShareCon og World Ticket samt som Sr. Manager hos Danware Software A/S. Tidligere har Steen Søndergaard været CEO for Mark Informations Systems A/S ligesom han var direktør og stifter af softwarevirksomheden D-House.

"Med ansættelsen af Steen Søndergaard styrker vi selskabets daglige ledelse, og tilfører virksomheden en betydelig ressource indenfor salg, marketing og forretningsudvikling. Jeg ser meget frem til samarbejdet med Steen, og er sikker på at han vil kunne bidrage positivt til ChemoMetecs fortsatte vækst og fremtidige udvikling", siger bestyrelsesformand Stig Løkke Pedersen.

ChemoMetec vil under daglig ledelse af Martin Glensbjerg og Steen Søndergaard fortsætte den planlagte vækststrategi og udbygge sin position som en førende og innovativ virksomhed inden for sine aktivitetsområder.

Yderligere oplysninger

Bestyrelsesformand Stig Løkke Pedersen

Telefon (+45) 40 86 41 51

Om ChemoMetec A/S

ChemoMetec udvikler, producerer og sælger analyseudstyr til tælling af celler i væsker. Den patentbeskyttede teknologiplatform er unik, og ChemoMetecs analyseinstrumenter er allerede på markedet i forskellige markedssegmenter, blandt andet inden for pharma, biotek og landbrug.

ChemoMetec arbejder intenst med nye anvendelsesmuligheder for den eksisterende teknologi. Selskabet arbejder også på at udvikle en helt ny teknologiplatform, der blandt andet sigter mod medicinalindustrien.

En vigtig del af ChemoMetecs forretningsmodel er det løbende salg af forbrugsartikler til analyseinstrumenterne. Dette salg er en stabil og lønsom forretningsaktivitet for selskabet, som vil vokse i takt med salget af analyseinstrumenterne.

Se også www.chemometec.com