

QBIM: RAPPORTKOMMENTAR Q4'25

QBIM redovisade totala intäkter om 2,1 MSEK (2,6), varav nettoomsättningen uppgick till 1,0 MSEK (2,2), aktiverat arbete till 1,1 MSEK (0,4) och övriga rörelseintäkter till 0,0 MSEK (0,0). Minskningen i nettoomsättningen kan hänföras till att en större andel konsultuppdrag genomfördes i jämförelsekvartalet. Bruttoresultatet landade på 0,1 MSEK (1,6), vilket motsvarade en bruttomarginal om 10,1 % (73,3). Minskningen i bruttoresultatet kan hänföras till en hög andel inhyrda konsulter i kvartalet. På resultatnivå uppgick EBITDA till -1,4 MSEK (-0,1) och EBIT till -1,6 MSEK (-0,2). Periodens kassaflöde uppgick till -4,0 MSEK (-0,2) och kassan uppgick till 4,5 MSEK.

Ett år av strategisk förflyttning

Under 2025 har QBIM utfört en omfattande omställning från att vara ett mjukvarukonsultbolag till ett mer renodlat mjukvarubolag. Minskningen i såväl nettoomsättningen som resultat kan därför hänföras till en kraftigt minskad andel konsultuppdrag och ett striktare fokus på bolagets nya AI-lösning Q-Sales. Trots utveckling och kommersialisering av en helt ny produkt, ett delvis nytt team samt en börsnotering, har QBIM lyckats upprätthålla väldigt stabil kostnadskontroll under året. Resultatet har 2025 påverkats negativt av det medvetna valet att till stor utsträckning prioritera bort konsultaffären, men vi ser detta som en del av en strategisk lanseringsplan för att bygga upp produktplattformen med återkommande intäkter med högre marginalpotential, snarare än att maximera det kortsiktiga resultatet.

En stark försäljningspipeline

Vid januaris utgång hade QBIM 108 aktiva användare av Q-Sales, jämfört med 64 aktiva användare per Q3'25. Bolaget upprepar att försäljningspipelinen är stor genom att cirka 80 företag, eller överstigande 1 000 licenser, finns i aktiv pilotfas. Ledningen uppger att pipelinen består av större bolag som vid konvertering kan komma att innebära skräddarsydda integreringar av Q-Sales, samt en kraftigt ökad användarbas. Vid en större konvertering kan därför engångsintäkter inkomma kopplat till integreringen, i kombination med en hög andel återkommande mjukvaruintäkter över lång tid. QBIM rapporterar antalet avtalade Q-Sales-licenser den 6:e varje månad, en datapunkt vi anser att investerare bör följa noggrant då en större användarökning kan agera katalysator för aktien.

Outlook

Vår bedömning är att QBIMs starka försäljningspipeline i dagsläget underskattas av marknaden, då en större konvertering skulle bidra till kraftigt ökade intäkter. Q-Sales närmar sig successivt en mer mogen fas, vilket innebär att QBIM kan gå från enskilda implementationer till att approacha större kunder. Dialogerna med större organisationer innebär en potential för högre intäkter och ett mer etablerat och strategiskt användande av mjukvaran. Vi ser detta som en tydlig indikator för att användarantalet av Q-Sales kan öka, och tror att det stora kommersiella genombrottet

börjar visa sig under 2026. Förutsatt att QBIM kan bibehålla ett högt pipelineinflöde, förväntar vi oss att QBIMs intäkter ska öka under 2026 och 2027, samt att bolaget uppnår uthållig lönsamhet år 2027. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 0,56 SEK per aktie, vilket motsvarar en uppsida om 113,8 %.

Läs hela analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.