

QBIM: RAPPORTKOMMENTAR Q2'26

QBIM redovisade totala intäkter om 3,4 MSEK (2,6), varav nettoomsättningen uppgick till 2,3 MSEK (1,3), aktiverat arbete för egen räkning till 1,1 MSEK (1,3) och övriga rörelseintäkter till 0,0 MSEK (0,0). Nettoomsättningen ökade därmed med 75,0 %, dock från mycket låga nivåer. Bruttoresultatet ökade till 1,9 MSEK (0,6), motsvarande en bruttomarginal om 82,1 % (47,6), där de direkta kostnaderna minskade till 0,4 MSEK (0,7). På resultatnivå förbättrades EBITDA till -0,2 MSEK (-1,0), EBITDAC till -1,3 MSEK (-2,3) medan EBIT uppgick till -0,6 MSEK (-1,2). Periodens kassaflöde uppgick till -2,1 MSEK (0,1) och vid utgången av kvartalet uppgick kassan till 0,1 MSEK. Efter kvartalets utgång har QBIM slutfört den företrädesemission som beslutades under Q2, vilket tillförde bolaget cirka 5,9 MSEK.

Ett kvartal i rätt riktning

Under kvartalet förbättrade QBIM den underliggande lönsamheten, drivet av högre intäkter, en stärkt bruttomarginal och en lägre kostnadsbas. Enligt ledningen innehöll kvartalets intäkter även konsultintäkter kopplade till integrationer av Q-Sales. Vi bedömer därför att delar av intäktsökningen är av mer projektbaserad karaktär och inte bör extrapoleras som återkommande licensintäkter. Den bedömningen får även visst stöd av utvecklingen i användarbasen, som inte ökat i motsvarande takt, samt av att kundfordringarna steg från 0,2 MSEK vid årsskiftet till 1,5 MSEK vid utgången av Q2. Om konsultintäkterna är kopplade till implementation och integration av Q-Sales ser vi dock positivt på utvecklingen. Djupare integrationer i kundernas befintliga system kan öka produktens betydelse i det dagliga arbetet och bör även kunna bidra till högre kundlojalitet och lägre churn över tid.

Kommersiella aktiviteter

Under kvartalet fortsatte QBIM utvecklingen av Q-Sales, som med tiden breddats från en mötesassistent och ett coachingsverktyg till ett mer heltäckande AI-drivet säljstöd. Bolaget har bland annat utvecklat funktionalitet för att analysera affärs- och orderdata samt integrera Q-Sales med kunders ERP-data, med målet att automatisera delar av det administrativa CRM-arbetet. Efter kvartalets utgång har QBIM även tagit ytterligare steg i kommersialiseringen av Q-Meet genom ett samarbete med United Spaces, där produkten görs till standard i dess konferensrum. Q-Meet riktar sig till en bredare målgrupp än Q-Sales och ger därmed QBIM möjlighet att adressera fler användningsområden och kundgrupper. Vid utgången av Q2'26 uppgick antalet aktiva Q-Sales-användare till 182, jämfört med 131 vid utgången av Q1'26, motsvarande en ökning om cirka 39 %. Vid utgången av juli hade antalet ökat ytterligare till 186 aktiva användare. En bredare konvertering av bolagets pipeline, framför allt genom större utrullningar hos befintliga och potentiella kunder, skulle kunna ge ett stort tillskott till de återkommande intäkterna och i vissa fall även generera konsultintäkter kopplade till implementation och kundanpassningar. 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

Efter rapporten har vi reviderat våra estimat till följd av ett lägre inflöde av Q-Sales-licenser än tidigare estimerat, men en starkare försäljning under Q2 än väntat. Vi höjer nettoomsättningen för 2026E med 13,2 %, men sänker för 2027E med 16,8 %. Motsvarande förändring spiller över på resultatet, då vi höjer EBIT med +0,7MSEK för 2026E men minskar EBIT med -0,5 MSEK under 2027E. Bolaget beskriver sig i dagsläget ha en omfattande försäljningspipeline och för successivt dialoger med större organisationer, vilket vid bredare konvertering kan bidra till ökade intäkter och förbättrad lönsamhet. Efter emissionen är QBIMs finansiella situation förbättrad, men fortfarande ansträngd då likviderna sannolikt inte räcker längre än några kvartal utan betydande intäktsökning. Osäkerheten i estimaten är fortsatt mycket hög, då Q-Sales ännu inte bevisat sig i större skala. Vårt huvudscenario utgår från att QBIM accelererar inflödet av användare i Q-Sales och når omkring 1 100 användare vid utgången av 2027, detta att jämföra med nuvarande 186 användare. Om QBIM levererar enligt våra prognoser ser vi ett motiverat värde på 0,31 SEK per aktie för 2027E, vilket motsvarar en uppsida om 15,8 %.

Läs hela analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

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

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@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.