

UPSALES TECHNOLOGY: NYHETSUPPDATERING GÄLLANDE AVKNOPPNINGEN AV AIRA

Upsales meddelar att styrelsen föreslår en utdelning och separat notering av det nyutvecklade AI-bolaget Aira. Aira (som är en förkortning av AI Revenue Assistant Software Stockholm AB), beskrevs av vd under det föregående kvartalet som ett ”innovationsprojekt” som utvecklats internt under de senaste 12 månaderna. Varje aktieägare i Upsales kommer vid en utdelning erhålla en aktie i Aira, för varje aktie som innehas i Upsales. Första handelsdagen i Aira förväntas ske under första halvåret 2026.

Om Aira

Aira är en AI-driven säljagent för B2B, utvecklad för att förenkla och effektivisera säljarens vardag. Produkten kopplas till användarens e-post och kalender och hanterar löpande uppgifter som prospektering, uppföljningar, CRM-uppdateringar och pipelinearbete. Genom tillgång till finansiell data och kreditinformation om över 30 miljoner europeiska bolag, samt löpande bevakning av nyhetsflöden, får användaren ett uppdaterat underlag i varje kunddialog. Aira är i en tidig kommersiell fas med global lansering under **april** 2026 och riktar sig mot en växande marknad där digitala verktyg blir en allt mer integrerad del av försäljningsarbetet.

Kommersiell uppdatering av Aira

Utvecklingen av Aira inleddes i november 2024 inom Upsales organisation. Sedan början av 2026 har produkten introducerats genom Aira World Tour - en serie inbjudningsevent för grundare, vd:ar och säljledare i bland annat Dubai, Zürich, Paris, München och London. Då Aira World Tour utförs av ett team om cirka 3 personer, beskrivs kampanjen ungefär tio gånger mer kostnadseffektiv som bolagets tidigare marknadsföringsinsatser. Upsales uppger även att intresset varit större än någon tidigare lansering som bolaget någonsin utfört. Den globala lanseringen sker den 15 april 2026. Det nya AI-bolaget befinner sig i en tidig kommersialiseringsfas och har ännu inte genererat några intäkter, med förväntad intäktstart under det andra kvartalet 2026.

Outlook

I samband med pressmeddelandet guidar Upsales för en EBITDA-marginal på helårsbasis överstigande 35 %, detta att jämföra mot 25,4 % på R12 och 29,4 % under 2023 när lönsamheten var som starkast. Marginalexpansionen möjliggörs genom att kostnader relaterade till Aira framöver belastar det utdelade bolaget, samtidigt som Upsales interna omstrukturering bidrar till en ökad lönsamhet från Q1'26, med fullt genomslag under Q2'26. Vidare nämner Upsales att de förväntar sig en fortsatt intäktstillväxt kring 10–15 % under 2026, med stöd av den tillväxt som bolaget uppnådde under andra halvåret 2025. Bolagets egna förväntningar ligger i linje med våra intäktsestimat. Som en följd av utdelningen av Aira reviderar vi våra tidigare estimat för Upsales. Vi förväntar oss en fortsatt tillväxt avseende ARR och nettoomsättning, samt en stark marginalexpansion under 2026 drivet av utförda effektiviseringar och kostnadsminskningar. Vi tror att utdelningen i hög utsträckning kommer att synliggöra

underliggande värden i Upsales, och realisera den höga lönsamheten som bolaget kan upprätthålla. På våra estimat för 2027E ser vi en uppsida om 175,1 %, baserat på en EBITDAC multipel om 17x.

Läs hela uppdateringen 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.