

## QBIM: RAPPORTKOMMENTAR Q1'26

QBIM redovisade totala intäkter om 2,4 MSEK (1,7), varav nettoomsättningen uppgick till 1,1 MSEK (0,8), aktiverat arbete till 1,3 MSEK (0,9) och övriga rörelseintäkter till 0,0 MSEK (0,0). Ökningen i nettoomsättningen kan hänföras till ett ökat inflöde i Q-Sales samt att en större andel konsultuppdrag genomfördes i jämförelsekvartalet. Bruttoresultatet landade på 0,2 MSEK (0,4), vilket motsvarade en bruttomarginal om 15,1 % (50,8). Minskningen i bruttoresultatet kan hänföras till fortsatta investeringar i plattformens infrastruktur, säkerhet och AI-relaterad produktutveckling. På resultatnivå uppgick EBITDA till -2,6 MSEK (-0,5), EBIT till -3,0 MSEK (-0,6) och EBITDAC till -3,9 MSEK (-1,4). Periodens kassaflöde uppgick till -2,3 MSEK (-0,3) och kassan uppgick till 2,2 MSEK.

### Mer rättvisa jämförelsetal framöver

Under 2025 genomförde QBIM en strategisk omställning från att huvudsakligen vara ett mjukvarukonsultbolag till att bli ett mer renodlat SaaS- och produktbolag med fokus på den AI-drivna plattformen Q-Sales. Detta innebar att en stor del av bolagets tidigare konsultuppdrag under året fasades ut, vilket pressade såväl nettoomsättning som resultat under stora delar av året. Under kvartalet syntes de första effekterna av omställningen, där QBIM återigen uppvisade tillväxt i nettoomsättningen samtidigt som användartillväxten i Q-Sales fortsatte att utvecklas positivt. Resultatet påverkas fortsatt negativt av höga investeringar i tillväxt och vidareutveckling av Q-Sales, kostnader som uppges vara av engångskaraktär. Bolagets strategi är att bygga upp en skalbar SaaS-affär med återkommande intäkter och betydligt högre marginalpotential över tid, snarare än att maximera det kortsiktiga resultatet.

### Produktlanseringar och ny produkt

Under kvartalet utförde QBIM omfattande produktinvesteringar i syfte att stärka produkternas infrastruktur, vilket beskrivs som nödvändiga åtgärder för att säkerställa trovärdighet gentemot kunderna. Efter kvartalets utgång väntas även en ny produkt lanseras, Q-Meet. QBIM beskriver att Q-Meet är en enklare variant av Q-Sales, som kan ses som en instegsvariant till Q-Sales. Till skillnad från Q-Sales, som uteslutande riktar sig mot säljare, så passar Q-Meet även för fler funktioner inom ett företag. Detta innebär även att QBIM breddar produktutbudet till en större adresserbar marknad. Vid april's utgång uppgick antalet aktiva Q-Sales-användare till 154, detta att jämföra mot 89 aktiva användare per utgången av Q4'25. Bolaget upprepar att försäljningspipelinen är stor genom att överstigande 80 företag finns i aktiv pilotfas. En större konvertering kan innebära ett starkt tillskott till de återkommande intäkterna, samt konsultintäkter av engångskaraktär relaterade till implementering. 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

Vi har reviderat ned våra estimat något till följd av ett lägre inflöde av Q-Sales-licenser än tidigare estimerat. Samtidigt vill vi poängtera att QBIMs affärsmodell är skalbar, där en större

# Kalqyl

konvertering av bolagets pipeline skulle kunna leda till estimatupprevideringar. Bolaget har i dagsläget en omfattande försäljningspipeline och för successivt dialoger med större organisationer, vilket vid bredare konvertering kan bidra till kraftigt ökade intäkter och förbättrad lönsamhet över tid. Q-Sales närmar sig successivt en mer mogen fas, vilket enligt vår mening skapar förutsättningar för större implementationer och ett bredare kommersiellt genomslag under 2026. Samtidigt anser vi att den finansiella situationen fortsatt är ansträngd, där QBIM på sikt antingen behöver accelerera intäktstillväxten, minska kostnadsbasen eller tillföra ytterligare kapital för att skapa långsiktigt finansiellt handlingsutrymme. Osäkerheten i estimaten är fortsatt 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 1 500 användare vid utgången av 2027, detta att jämföra med nuvarande 154 användare. I vår värdering har vi tagit hänsyn till kommande kapitalbehov under prognosperioden, för att stärka balansräkningen och möjliggöra fortsatt expansion. Om QBIM levererar enligt våra prognoser ser vi ett motiverade värde på 0,30 SEK per aktie för 2027E, vilket motsvarar en uppsida om 40,4 %.

## Läs hela analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

---

**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.