Kalqyl

QBIM: RAPPORTKOMMENTAR Q3'26

QBIM redovisade totala intäkter om 2,1 MSEK (1,9), varav nettoomsättningen uppgick till 0,9 MSEK (0,7), aktiverat arbete för egen räkning till 1,2 MSEK (1,1) och övriga rörelseintäkter till 0,0 MSEK (0,0). Nettoomsättningen ökade därmed 24 % från låga nivåer. Bruttoresultatet minskade till 0,4 MSEK (0,5), motsvarande en bruttomarginal om 44,2 % (73,7 %), där de direkta kostnaderna ökade till 0,5 MSEK (0,2). På resultatnivå försämrades EBITDA till -1,4 MSEK (-0,9), EBITDAC till -2,6 MSEK (-2,1) medan EBIT uppgick till -1,8 MSEK (-1,1). Periodens kassaflöde uppgick till 0,8 MSEK (8,4), drivet av emissionslikviden från företrädesemissionen och vid utgången av kvartalet uppgick kassan till 0,9 MSEK. Efter kvartalets utgång annonserade QBIM en riktad nyemission till Crafoord Capital Partners AB som tillför bolaget 1,6 MSEK före emissionskostnader.

Ett finansiellt mellankvartal
Efter ett finansiellt starkt andra kvartal innebar det tredje kvartalet en inbromsad tillväxt på årsbasis och negativ tillväxt sekventiellt. Vi bedömer att nedgången i nettoomsättningen jämfört med Q2 primärt förklaras av lägre konsultintäkter hänförliga till integrationer av Q-Sales. Samtidigt försvagades lönsamheten, vilket bolaget menar beror på att bruttomarginalen pressades av en systemförsäljningsaffär där QBIM agerade återförsäljare. Kvartalet präglades i stället av att bolaget slutförde årets produktinvesteringar, vilket resulterat i en produktportfölj som bolaget länge arbetat mot.

Lansering av Q-Sales 2.0
I samband med rapporten lanserade QBIM officiellt Q-Sales 2.0. Produkten breddas från mötesanalys och säljcoaching till ett bredare dagligt säljstöd, vilket positionerar produkten som ett alternativ till traditionella CRM-system. Priset uppgår till 799 kr per månad och per licens, jämfört med 390 kr för Q-Sales 1.0, vilket innebär ungefär en fördubbling av intäkten per licens. Under kvartalet lanserades även Q-Meet som en självbetjänad SaaS-produkt. Antalet betalande Q-Sales-licenser ökade till 215 vid slutet av oktober, vilket motsvarar en tillväxttakt om 18 % jämfört med det andra kvartalet. Tillväxten har bromsat in de senaste månaderna, vilket vi bedömer delvis förklaras av att sommarens semesterperiod temporärt belastat inflödet av nya användare. Vi betraktar Q-Sales 2.0 som en konkret åtgärd för att återaccelerera licenstillväxten. Dessutom uppger bolaget att befintliga kunder breddar sina införanden till fler säljare och nya nordiska marknader. Utvecklingen av antalet betalande Q-Sales-licenser, och framför allt konverteringen från Q-Sales 1.0 till 2.0, är enligt oss de viktigaste parametrarna för investerare att följa framöver.

Outlook
Utfallet i det tredje kvartalet var svagare än våra förväntningar, främst avseende bruttomarginal och kostnadsnivå. Men med lanseringen av Q-Sales 2.0 och Q-Meet går bolaget in i en fas med en starkare produktportfölj som ska omsättas i accelererad försäljningstillväxt. Vi anser att tre faktorer blir avgörande framöver. Den första är om det bredare produkterbjudandet kan återaccelerera licenstillväxten och konvertera befintliga Q-Sales 1.0-användare till 2.0, vilket fördubblar intäkten per licens. Den andra är att bolaget kan uppvisa en skalbar affärsmodell där

Kalqyl

kostnaderna inte växer i samma takt som licensintäkterna. Den tredje är finansieringen. Den riktade emissionen om 1,6 MSEK efter kvartalets utgång skedde till marknadspris, vilket vi betraktar som ett styrketecken på externt förtroende. Emissionslikviden motsvarar däremot enbart halva kvartalets kassaförbrukning och stärker kassan till 2,5 MSEK. Vi bedömer det därmed som sannolikt att QBIM behöver anskaffa ytterligare kapital inom kort. Vi ser dock positivt på produktlanseringarna under kvartalet, som kan accelerera tillväxten genom fler licenser och högre intäkt per licens. Nyckelfrågan blir hur bolaget säkerställer finansieringen för att fullfölja kommersialiseringen av produktportföljen. Kalqyls bevakning av QBIM övergår till rapportkommentarer med fokus på bolagets operativa utveckling och verksamhet. Vi kommer därför inte längre att publicera egna prognoser eller motiverat värde. Tidigare publicerade prognoser och motiverat värde uppdateras inte längre och ska betraktas som inaktuella.

Läs rapportkommentaren **här**

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)
Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)
Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)
Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)
Adam Sommensjö, analytiker (adam@kalqyl.se)
Alvin Hägg, analytiker (alvin@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.