

QBIM släpper delårsrapport Q2, 2025

Sammanfattning för perioden april - juni 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 1,3 (2,3) miljoner kronor
- EBITDA uppgick till -1,0 (-0,7) miljoner kronor
- EBIT uppgick till -1,2 (-0,8) miljoner kronor
- EBT uppgick till -1,2 (-0,9) miljoner kronor

Sammanfattning för perioden jan - juni 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 2,1 (4,9) miljoner kronor
- EBITDA uppgick till -1,5 (-0,8) miljoner kronor
- EBIT uppgick till -1,8 (-0,9) miljoner kronor
- EBT uppgick till -2,0 (-1,1) miljoner kronor

VD HAR ORDET

När vi grundade QBIM 2013 var vår vision enkel: att hjälpa företag att fatta bättre beslut med hjälp av data. Med tiden blev en sak tydlig: de största förlorade möjligheterna fanns inte i dashboards, utan i säljteam. Tid gick åt till manuell administration. Beslut baserades på magkänsla, inte fakta. Vinstprocenten förblev oförändrad.

Därför skapade vi Q-Sales.

Kärnan i Q-Sales är vår mötesassistent, som är utvecklad för att lösa ett av försäljningens största problem. Varje möte medför administrativt arbete - att ta snabba anteckningar samtidigt som man försöker vara närvarande, spåra viktiga punkter i efterhand och komma ihåg att logga allt i CRM-systemet. När mötena hopar sig glömmer man detaljer, missar köpsignaler och uppföljningen blir långsam.

Mötesassistenten förändrar detta. Den fungerar vid digitala möten, personliga möten och telefonmöten för att fånga upp en fullständig transkription, en tydlig sammanfattning och praktiska nästa steg för varje konversation - så att inget viktigt går förlorat. Säljarna kan hålla fullt fokus på kunden, trygga i vetskapen om att alla insikter registreras och är redo att ageras på.

Och Q-Sales går ännu längre. Vår AI analyserar kunddata genom hela försäljningsprocessen och omvandlar den till dagliga, prioriterade rekommendationer - som visar säljarna vilka leads de ska följa upp, hur de ska närma sig dem och när de ska agera. Effekten är påtaglig: mindre administration, skarpare fokus och högre konverteringsgrader. Våra kunder rapporterar att deras vinstprocent har ökat med över 20 % och att de sparar flera timmars säljtid varje vecka.

Möjligheterna är betydande. Nordisk B2B-försäljning representerar miljarder i årliga intäkter, och team som nu använder AI-drivna försäljningsprocesser vinner snabbare, sluter större affärer och bygger en hållbar konkurrensfördel.

2024 bevisade att vår modell fungerar: över 50 % tillväxt i SaaS-intäkter, starka marginaler och ökad användning bland medelstora och stora företagskunder. Denna tillväxt drivs av tre principer: nära kunddialog, snabb iteration och kompromisslös användarvänlighet.

Prioriteringar för marknadsintroduktionen

1. Försäljningsacceleration - Riktad utgående försäljning, starkare inkommande försäljning och ett skalbart partnernätverk för att vinna nya kunder i hela Norden.
2. Branschlösningar - Vertikala Q-Sales-versioner för tillverkning och professionella tjänster, med färdiga modeller och playbooks som förkortar tiden till värdeskapande.
3. Ledarskap inom AI - Kontinuerlig förfining för att leverera prediktiva insikter som rekommenderar exakt nästa steg för att vinna affären.

Den kommande börsintroduktionen är inte en mållinje, utan bränsle för framtiden. Den ger oss resurser att skala upp snabbare, expandera till nya branscher och fortsätta leverera mätbart värde utan att förlora den flexibilitet och kultur som har tagit oss hit.

Framtiden för B2B-försäljning är proaktiv, datadriven och drivs av Q-Sales.

Niklas Forsberg, VD

QBIM

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Fredric Forsman, styrelseordförande,

+46 73 978 78 44,

fredric@spectrumone.com

Niklas Forsberg, VD,

+46 72 897 63 33,

niklas.forsberg@qbim.se

Certified Adviser:

Bergs Securities AB (559071-6675)

Jungfrugatan 35 SE-114 44 Stockholm, Sverige

Telefon: +46 8 408 933 50

www.bergssecurities.se

Denna information är sådan information som QBIM Aktiebolag är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 15 augusti kl. 17.45 CEST.

Om Qbim AB

Qbim är en leverantör av AI-drivna lösningar som gör det möjligt för organisationer att omvandla rådata från flera källor till användbara insikter. Qbims lösningar levereras som molnbaserade, prenumerationsbaserade tjänster - såsom AI-drivna försäljningsassistenter och självbetjäningsportaler - och ger företag möjlighet att fatta välgrundade, effektiva beslut som driver effektivitet, tillväxt och långsiktig konkurrenskraft. Qbims huvudkontor ligger i Karlstad, Sverige