

Qbim offentliggör informationsmemorandum med anledning av företrädesemission

Qbim Aktiebolag, org.nr 556944-6981, ("Bolaget") offentliggör idag ett informationsmemorandum med anledning av den företrädesemission av aktier som styrelsen beslutade om den 11 juni 2026 med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 1 juni 2026 ("Företrädesemissionen").

Informationsmemorandumet finns tillgängligt på Bolagets webbplats, <https://investor.qbim.se/finansiella-rapporter/bolagsbeskrivning/>.

VD HAR ORDET

Vi offentliggör nu vår satsning på Q-Sales 2.0 - nästa generations säljsystem. Satsningen har redan validerats av marknaden och de första kunderna har tecknats. Med Q-Sales 2.0 tar vi steget från att vara en AI-assistent för säljorganisationer till att utmana CRM-marknaden i grunden.

Trots att i princip alla säljorganisationer idag använder CRM-system är missnöjet fortfarande utbrett. Problemet är inte brist på funktionalitet, utan att systemen bygger på ett synsätt där säljaren förväntas lägga tid på administration för att skapa värde åt organisationen. För många användare upplevs CRM därför mer som en rapporteringsplattform än ett verktyg som hjälper dem att sälja mer.

Vi tror att framtidens säljsystem måste fungera tvärtom.

Q-Sales följer med i kunddialogerna, analyserar möten, e-post och andra interaktioner och bygger automatiskt upp en förståelse för kunden och affären. Istället för att säljaren ska mata systemet med information är det systemet som kontinuerligt förser säljaren med relevanta insikter, rekommendationer och prioriteringar.

Som en del av denna utveckling arbetar vi nu med att integrera ERP-data och andra verksamhetskritiska datakällor i plattformen. Genom att kombinera kunddialoger med affärsdata såsom orderhistorik, försäljningsutveckling, marginalförändringar och köpbeteenden kan Q-Sales identifiera avvikelser, risker och affärsmöjligheter automatiskt.

Målet är att ge säljaren konkreta och handlingsbara insikter utan att denne själv behöver leta efter informationen. Exempelvis ska systemet kunna uppmärksamma att en kunds marginal utvecklats negativt över tid, att köpfrekvensen minskat eller att det finns en tydlig potential för merförsäljning - och samtidigt förklara varför.

Vi ser detta som nästa generations CRM, där systemet arbetar för säljaren istället för tvärtom.

Vi ser även fortsatt stark utveckling i Q-Sales och har under perioden fått våra första kunder i Norge. Responsen har varit mycket positiv och bekräftar vår uppfattning att den norska marknaden är mindre konkurrensutsatt än den svenska. I kombination med vårt starka språkstöd och en produkt som redan mottagits väl ser vi goda möjligheter att etablera en stark position. Norge kommer därför att vara ett prioriterat fokusområde i vår fortsatta expansion.

Parallellt ser vi stora möjligheter att kapitalisera på den teknikplattform som byggts upp genom våra investeringar inom transkribering, AI-analys och automatiserad informationsbearbetning.

Nästa steg är lanseringen av Q-Meet, som inom kort introduceras som en fristående produkt för en betydligt bredare marknad än traditionella säljorganisationer. Q-Meet fungerar som en AI-baserad mötesassistent som automatiskt spelar in, transkriberar och sammanfattar möten, identifierar beslutspunkter och skapar strukturerade mötesprotokoll inom några minuter efter avslutat möte.

Produkten är utvecklad med fokus på enkelhet och självbetjäning. Kunder ska kunna registrera sig, lägga till betalmetod och börja använda tjänsten direkt via vår webbplats utan kontakt med säljorganisationen.

Q-Meet kommer att erbjudas både som abonnemangstjänst och med en unik pay-per-meeting-modell där kunden endast betalar för de möten som analyseras. Detta sänker tröskeln för användning och gör det möjligt för kunder att snabbt komma igång utan större initiala åtaganden.

Vi ser samtidigt Q-Meet som en strategiskt viktig kanal för kundanskaffning. Användare som upptäcker värdet av våra transkriberingar, sammanfattningar och AI-analyser får en naturlig väg vidare till Q-Sales när behoven växer och fler säljutvecklande funktioner efterfrågas.

Inom kort färdigställs även engelska som valbart språk i plattformen. Tillsammans med en självbetjäningsbaserad köpprocess skapar detta förutsättningar för internationell expansion utan motsvarande ökning av försäljningsorganisationen. Vår ambition är att låta produkten driva en allt större del av försäljningen genom en skalbar modell där användare kan upptäcka, utvärdera och börja använda våra tjänster med minimal friktion.

Vår ambition är tydlig. Vi ska inte enbart bygga ytterligare ett CRM-system eller ytterligare en mötesassistent. Vi ska bygga en AI-plattform som hjälper användare att fatta bättre beslut, identifiera möjligheter snabbare och få mer värde ur sina kundrelationer – utan ökad administration.

Sammantaget ser vi att QBIM nu går in i nästa fas där vi utvecklas från en produkt till en produktfamilj. Med Q-Sales, Q-Meet och den underliggande AI-plattformen skapar vi förutsättningar för både internationell expansion och en betydligt större adresserbar marknad än den vi initialt riktade oss mot.

Niklas Forsberg, VD Qbim

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Niklas Forsberg, VD

+46 (0)54 87 07 25,

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

Om Qbim Aktiebolag

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.
www.qbim.se.