Pressmeddelande
2026-11-11

QBIM släpper delårsrapport Q3, 2026

Sammanfattning för perioden juli - september 2026

- **Nettoomsättningen uppgick till 0,9 (0,7) miljoner kronor**
- **EBITDA uppgick till -1,4 (-0,9) miljoner kronor**
- **EBIT uppgick till -1,8 (-1,1) miljoner kronor**
- **EBT uppgick till -1,9 (-1,2) miljoner kronor**

Väsentliga händelser under perioden

- **Nyemissionen ökade eget kapital med cirka 6,0 miljoner kronor**

Det tredje kvartalet har präglats av fortsatt tillväxt och hög produktutvecklingstakt. Nettoomsättningen ökade med cirka 24 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år. För årets första nio månader uppgår tillväxten till drygt 50 procent.

Bruttomarginalen uppgick till 44,2 procent och påverkades av kostnader hänförliga till en systemförsäljningsaffär där QBIM agerat återförsäljare. Marginalen i kvartalet är därför inte representativ för den underliggande marginalprofilen i vår SaaS-affär.

Under kvartalet lanserade vi Q-Meet som en komplett SaaS-produkt där kunden själv kan skapa konto, köpa och börja använda tjänsten. Det är en viktig milstolpe för QBIM och vår product-led growth-strategi. Vi har inlett marknadsföringen, bland annat mot Norge, och ser positiva tidiga signaler kring intresset. Fokus ligger nu på att öka kännedomen och konverteringen till betalande kunder.

Parallellt har utvecklingen av Q-Sales 2.0 gått in i sin slutfas. Vår viktigaste lärdom från Q-Sales 1.0 är att mötesassistenten är en viktig del, men att den verkliga potentialen ligger i att stödja en betydligt större del av säljarbetet.

Q-Sales 2.0 samlar därför kundsignaler från bland annat mejl, möten, telefonsamtal och affärsdata och använder AI för att kontinuerligt uppdatera kundbilden och hjälpa säljaren att prioritera rätt aktiviteter. Målet är mindre administration, bättre kundbearbetning och en mer aktuell bild av affärsläget för både säljare och säljledning.

Efter kvartalets utgång har vi börjat sätta Q-Sales 2.0 i händerna på de första kunderna. Samtidigt har antalet betalande Q-Sales-licenser ökat till 215 och vi ser

konkreta exempel på befintliga kunder som breddar sina införanden till fler säljare och nya nordiska marknader, däribland Finland.

Vi går nu in i en fas där årets produktinvesteringar i allt högre grad ska omsättas i kommersiell utveckling. Med Q-Meet på marknaden och Q-Sales 2.0 redo för kunder är fokus tydligt: ökad försäljning, växande återkommande intäkter och fortsatt kostnadsdisciplin.

Niklas Forsberg
VD, Qbim Aktiebolag

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

Denna rapport finns på vår webbplats (**https://investor.qbim.se/finansiella-rapporter/**)

Om Qbim Aktiebolag

Qbim utvecklar AI-drivna, molnbaserade mjukvarulösningar som hjälper företag att omvandla data och kunddialoger till konkreta insikter, rekommendationer och åtgärder. Bolagets produkter levereras som prenumerationsbaserade SaaS-tjänster och omfattar bland annat AI-baserat säljstöd, mötesassistenter och datadrivna analyslösningar. Qbims ambition är att minska administration, förbättra beslutsfattandet och skapa mätbar affärsnytta genom teknik som är enkel att använda och integrera i kundernas befintliga arbetssätt. Qbim har sitt huvudkontor i Karlstad, Sverige.