

2025-08-21

Qbim är ett svenskt bolag verksamt inom business intelligence- och dataanalys. Bolagets flaggskeppsprodukt, Q-Sales, är en molnbaserad AI-driven säljassistent som integreras med kundernas befintliga CRM-system för att automatiskt analysera kund- och försäljningsdata. Produktportföljen består även av säljstödssystemet ProsprSales, beslutsstödsplattformen SkiAnalytics, samt tjänster inom AI-konsultation. Bolaget har sitt huvudkontor i Karlstad.

Innovativ produkt på starkt växande marknad

Qbim verkar på en starkt växande marknad där ökad digitalisering och behovet av effektivare arbetsflöden driver efterfrågan. Molnbaserade lösningar får ett ökat genomslag tack vare deras lägre kostnader, högre flexibilitet och bättre skalbarhet jämfört med traditionella, lokalt installerade system. Bolagets molnbaserade AI-assistent, Q-Sales, ger säljare realtidsinsikter och påminnelser, vilket minskar administrationen och frigör tid för mer värdeskapande aktiviteter. Den globala marknaden för säljstödssystem förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 17,7 procent de kommande sex åren. Samtidigt beräknas det molnbaserade segmentet växa med cirka 53,0 procent per år under samma period, vilket är det segment där Qbims lösning Q-Sales är positionerad.

Omställning mot SaaS-tillväxt med höga inkrementella marginaler

Under 2023 och 2024 har Qbim omstrukturerat sin verksamhet och skiftat sitt primära fokus från konsulttjänster till SaaS. De återkommande SaaS-intäkterna växte cirka 50,0 procent under 2024 och bolaget kommer genom noteringen ta in cirka 10,0 MSEK för att lyfta verksamheten till nästa nivå. Genom effektiva säljmetoder och en intressant försäljningspipeline finns förutsättningar att konvertera flera nya Q-Sales kunder redan innan årets slut. På längre sikt finns god potential för bolaget, då mjukvaran erbjuder en hög ROI för kunderna på cirka 14x. SaaS-modellen innebär höga inkrementella marginaler, vilket vid hög tillväxt snabbt driver lönsamheten uppåt.

Outlook

Qbim har implementerat flera säljdrivande initiativ och tillförs i samband med noteringen rörelsekapital som ska stödja tillväxtsatsningen inom Q-Sales. Återkommande intäkter från den övriga produktportföljen skapar stabilitet i intäktsbasen, vilket i sin tur möjliggör fortsatta satsningar i det nya produktsegmentet. När Q-Sales börjar skala upp, så förväntar vi oss att mjukvaruintäkterna bidrar med mycket hög lönsamhet till en relativt fast kostnadsbas. I vårt huvudscenario utgår vi från att bolaget skalar upp Q-Sales till ett användarantal om 1 525 år 2027 samt når lönsamhet. Vårt motiverade värde för 2027E uppgår till 0,74 SEK per aktie, vilket motsvarar en uppsida om 165,8 procent från erbjudandepriset.

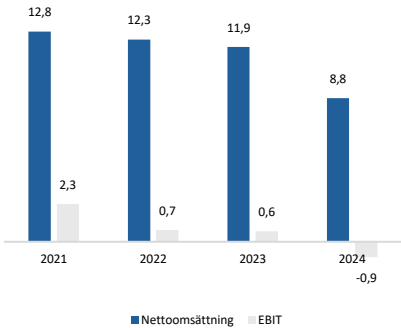
(MSEK)	2023	2024	2025E	2026E	2027E
Nettoomsättning	11,9	8,8	4,6	9,7	18,2
Tillväxt y-o-y	-3,7%	-26,3%	-47,8%	111,0%	88,8%
Summa intäkter	13,2	9,7	9,2	13,1	20,2
P/S	n/a	n/a	2,9	1,4	0,7
Bruttoresultat	8,8	6,4	2,5	7,1	14,4
Bruttomarginal	73,8%	73,1%	55,2%	73,6%	78,8%
Rörelsekostnader	-9,4	-8,3	-11,1	-12,7	-14,1
Tillväxt y-o-y	42,1%	-11,8%	33,3%	14,3%	21,7%
EBIT	0,6	-0,9	-3,9	-2,1	2,3
EBIT-marginal	5,5%	-7,7%	-84,3%	-21,6%	12,7%

Fakta

VD	Niklas Forsberg
Lista	First North
Ticker	QBIM
Aktiekurs (SEK)	n/a
Antal aktier (m)	n/a
Börsvärde (MSEK)	n/a
Nettokassa (MSEK)	6,3
EV (MSEK)*	n/a
Insideräggande	n/a
Nästa rapport	2025-11-06

* antagande om att Qbim tillförs 10 MSEK i samband med noteringen

Helårsutveckling (MSEK)



Ansvariga

Kalqyl
Fairvalue



Disclaimer

Analysen är skriven på uppdrag av bolaget. Ingen i Kalqyl eller FairValue äger aktier i aktuellt bolag. Vi friskriver oss från eventuella fel. Inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag. Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl och FairValue ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Kort om bolaget

Qbim är ett svenskt SaaS-bolag verksamt inom business intelligence- och dataanalys. Bolaget utvecklar och erbjuder molnbaserade SaaS-plattformar som utnyttjar artificiell intelligens (AI) för att hjälpa kunder att omvandla data till insikter och automatisera sina affärsprocesser. Bolagets primära fokus är en AI-driven försäljningsassistent, Q-Sales, som kombinerar analys, automatisering och coaching i ett och samma verktyg.

Affärsmodell

Qbim verkar på en global marknad med ett växande fokus på automatisering och lönsamhet. Bolaget riktar sig mot B2B-segmentet och strävar efter att etablera långsiktiga kundrelationer med bolag som vill lyfta organisationen till en ny nivå. Genom användandet av Qbims lösningar så kan företag minska sina administrativa kostnader genom att effektivisera det dagliga arbetet. Eftersom Qbim tillhandahåller mjukvara, så kan de på nuvarande kostnadsbas skala upp verksamheten väl vilket leder till stärkta marginaler. Urvalets av bolagets kunder är i dagsläget kopplat till ProsprSales och SkiAnalytics, då Q-Sales inte etablerats fullt på marknaden ännu.

Urval av kunder



Produkt- och tjänsteportfölj

Qbim har ett brett utbud av produkter som idag hjälper företag att automatisera och effektivisera sina affärsprocesser.

Q-Sales

En molnbaserad AI-assistent för säljteam. Lösningen kopplas upp mot kundens befintliga CRM-system för att automatiskt analysera kund- och försäljningsdata. En stor styrka med Q-Sales är förmågan att minska det administrativa arbetet för säljarna. Systemet fungerar även som en digital coach för säljarteamet genom realtidsinsikter och påminnelser. Varje morgon presenterar systemet automatiskt de viktigaste uppgifterna till säljarna. Genom Q-Sales kan säljarna fokusera på det som de är bra på - att sälja.

ProsprSales

Ett CRM-liknande säljverktyg med fokus på att vårda befintliga kundrelationer och skapa överblick över pågående affärsmöjligheter. Mjukvaran hjälper företag att identifiera tillväxtpotentialen i sin existerande kundbas i stället för att enbart söka nya kunder. ProsprSales kan integreras med andra verksamhetssystem vid behov, och därmed anpassas efter företagets växande krav. CRM-systemet tillkom från Qbims tidigare historia som BI-konsulter, där man sedan tog fram systemet tillsammans med sina kunder.

Skianalytics

En skräddarsydd analysportal för skidbranschen, exempelvis skidanläggningar. Tjänsten samlar all relevant drift- och affärsdata för en skidanläggning på ett ställe och genererar automatiserade rapporter för verksamheten, från logi, liftkortsförsäljning och besöksstatistik.

AI-konsult

Qbim erbjuder även tjänster inom konsultation, där kunder på projektbasis kan hyra in Qbim för att tillsammans bygga fram de AI-lösningar som krävs för att besvara de mest affärskritiska frågorna.

Q-sales - en investering som återbetalar sig snabbt

Qbim estimerar att varje säljare som använder Q-Sales i snitt sparar cirka 15 timmar i månaden på att använda Q-Sales. Detta innebär att Q-Sales, med sin förhållandevis låga månadskostnad, genererar cirka 14x ROI för kunden. Detta exkluderar dessutom värdet från fler affärer och kortare säljcykler.

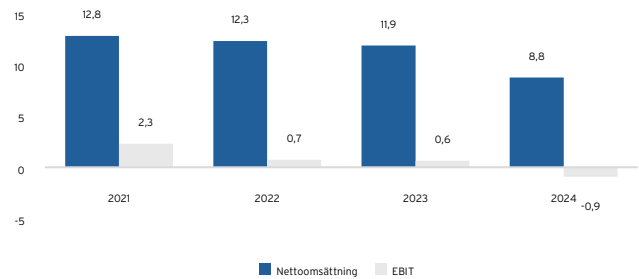
Q-sales ROI beräkning

Genomsnittlig kostnad säljare per dag	450 SEK
Antal estimerade timmar sparade	15 h
Besparing säljare per månad	6 750 SEK
Månadskostnad Q-Sales (Bas)	490 SEK
ROI	14x

Finansiell historik

Qbims finansiella historik är inte representativ för den verksamhet som Qbim bedriver idag. Under tidigare år så har Qbim haft ett större fokus mot konsultaffärer, vilket man under 2024 såg över för att till största del fokusera på sin SaaS-verksamhet.

Nettoomsättning och EBIT, 2021-2024 (MSEK)



Pipeline

Q-Sales, bolagets förväntade tillväxt drivare, har en lovande försäljningspipeline. Under den senaste tiden har Qbim fört ett flertal kunddialoger och säljsamtal, och bolaget förväntar sig att flera av dessa kommer konverteras redan under augusti och september 2025. Tillväxtambitionerna är höga, med målsättningen att successivt addera ett stort antal nya användare till plattformen. Enligt bolagets VD Niklas Forsberg är kalendern i nuläget fylld med möten kopplade till Q-Sales. Marknadsföringsinsatser i form av sociala medier, webinarium och ett dedikerat säljteam pekas ut som centrala delar i bolagets nästa tillväxtfas. Vid årsskiftet 2025 räknar Qbim med att antalet användare för Q-Sales kan uppgå till cirka 500, jämfört med dagens tiotal användare.

En stabil intäktsbas stärker tillväxtsatsningarna

I dagsläget fokuserar Qbim fullt ut på att utveckla, marknadsföra och sälja AI-lösningen Q-Sales. Bolagets övriga produktportfölj, det vill säga ProsprSales och SkiAnalytics, möjliggör satsningarna på Q-Sales då de har höga återkommande intäkter. Den övriga produktportföljen har väldigt låg churn, då kunderna inom segmentet bygger sin verksamhet runt mjukvaran och har en mycket god relation med Qbim. Inom verksamheten för AI-konsultation erbjuds även ökade intäktsströmmar, bland annat från befintligt avtal med en ledande bilhandlare som senare kan komma att konverteras till Q-Sales abonnemang.

Marknad

Marknaden för säljstödplattformar har uppvisat stark tillväxt de senaste åren och förväntas fortsätta växa kraftigt, i takt med ökad digitalisering och stigande efterfrågan på datadrivna säljverktyg. Flera marknadsrapporter pekar på att det molnbaserade segmentet särskilt förväntas växa snabbt, med en årlig tillväxttakt om cirka 53,0 procent de kommande åren. Drivkraften bakom detta är att molntjänster erbjuder skalbara, kostnadseffektiva lösningar som förenklar det administrativa arbetet för såväl små som stora företag.

Förväntad global marknadstillväxt för säljstödplattformar (miljarderna USD)				
	Tidsperiod	Start	Slut	CAGR%
Grand View Research	2025-2030	5,90	12,78	16,3%
Global Market Insights	2025-2034	2,40	7,80	12,3%
Mordor Intelligence	2025-2030	4,21	10,57	20,2%
Next Move Strategy	2025-2030	3,54	9,25	17,4%
Market Research	2025-2030	4,30	13,40	20,9%
TechNavio	2025-2029	5,33	11,76	17,1%
Verified Market Research	2025-2032	3,41	12,70	19,7%
Snitt		4,16	11,18	17,7%
Median		4,21	11,76	17,4%

Främsta risker

Investorare bör vara medvetna om att utfallsintervallet är brett och att risken såväl som uppsidan är hög för bolag i tidigt skede. Nedan är de främsta riskerna:

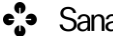
- Verkar i en konkurrensutsatt bransch
- Framtida kapitalbehov kan rendera i utspädning
- Låg framgångsrik etablering av Q-Sales
- Beroende av nyckelpersoner
- Initialt höga kundanskaffningskostnader
- Begränsad pricing power
- Teknologirisker kopplat till Q-Sales
- Begränsad visibilitet kring styrka och uthållighet gällande bolagets vallgravar
- Växande rekryteringsbehov kan hämma lönsamheten

Konkurrens

I denna konkurrensanalys fokuserar vi på de mest relevanta konkurrenterna till Q-Sales, då denna lösning bedöms vara bolagets främsta tillväxt drivare framöver. Qbim har över ett decenniums erfarenhet av att hjälpa kunder inom business intelligence, vilket lagt grunden för utvecklingen av Q-Sales. Produkten har tagits fram i nära samarbete med befintliga kunder, vilket säkerställer att den möter verkliga behov och förväntningar hos användare i målgruppen.

Urval av konkurrenter

Sana AI
Sana AI är en svensk AI-startup med stark global räckvidd inom kunskapshantering och lärplattformar. Företaget erbjuder en AI-driven "knowledge assistant" som integrerar information från interna system (ex. Salesforce, Slack, Google Drive) och gör den sökbar och handlingsbar via AI-chatt och automatisering.



Fireflies AI
Fireflies AI är en amerikansk startup som driver en AI-driven mötesassistent. Bolaget automatiserar inspelning, transkribering, sammanfattning och analys av videomöten, med stöd för över 60 språk. Detta kan integreras med Zoom, Teams, Google Meet, Slack, CRM-system med mera.



Notion AI
Notion AI är en integrerad funktion i Notions plattform som automatiserar mötesanteckningar och sammanfattningar med hjälp av artificiell intelligens. Verktyget identifierar viktiga punkter i realtid och genererar strukturerade anteckningar, vilket effektiviserar uppföljning och minskar administrativt arbete.



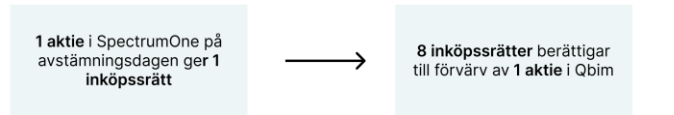
Fathom
Fathom AI är en amerikansk AI-driven mötesassistent som automatiskt spelar in, transkriberar och sammanfattar möten i Zoom, Google Meet och Teams. Plattformen erbjuder realtids-transkribering, klickbara och sökbara utskrift, AI-genererade mötesammanfattningar, samt CRM-integration för att automatisera uppföljningsarbete.



Bakvägen in i hetluften

Qbim är för närvarande ett helägt dotterbolag till SpectrumOne, men styrelsen har beslutat att genomföra en ägarspridning av samtliga aktier i Qbim samt i samband med detta ansöka om upptagande till handel av aktierna på Nasdaq First North Growth Market. För att möjliggöra erbjudandet har SpectrumOnes styrelse beslutat att vederlagsfritt tilldela sina aktieägare inköpsrätter i proportion till deras innehav per avstämningsdagen **20 augusti 2025**. En aktie i SpectrumOne ger en inköpsrätt och totalt åtta inköpsrätter berättigar till förvärv av en aktie i Qbim.

- **Erbjudandepris:** 0,28 SEK per aktie
- **Anmälningstid:** 25 augusti - 5 september 2025.
- **Garantiåtaganden:** Styrelsen har säkerställt att erbjudandet är fullt ut garanterat, då SpectrumOne har erhållit förvärvsförbindelser och garantiåtaganden om sammanlagt 13,1 MSEK, motsvarande 100,0 procent av erbjudandets belopp. Därav är hela erbjudandet garanterat, och eventuella aktier som inte förvärvas med stöd av inköpsrätter kommer att tilldelas garantierna.



Erbjudandet omfattar ett belopp om 13,1 MSEK, samt avtalade garantiåtaganden uppgår till 10,0 procent av garanterat belopp och utgår kontant. För att uppfylla noteringskraven avseende rörelsekapital avser SpectrumOne att **tillskjuta cirka 10,0 MSEK av emissionslikviden till Qbim** genom en riktad nyemission före första handelsdagen. Teckningskursen till den riktade emissionen kommer att fastställas inför noteringen, med villkoret att SpectrumOne efter nyemissionen innehar högst 30,0 procent av aktierna i Qbim. Detta innebär att teckningskursen som lägast kan uppgå till 0,50 SEK per aktie, vilket motsvarar en premie om minst 78,6 procent i förhållande till erbjudandepriset om 0,28 SEK. Emissionen säkerställer att Qbim tillförs tillräckligt rörelsekapital för att finansiera verksamheten minst tolv månader framåt från första handelsdag.

Investeringscase

- Skalbar affärsmodell
- Höga inkrementella marginaler
- Starkt växande marknad
- Ny mjukvara med hög förväntad ROI mot kund
- Repetitiva och diversifierade intäkter
- Låg kundkoncentration och churn

Peer värdering

Jämförbara SaaS-bolag handlas i genomsnitt till en multipel om 28x rörelseresultatet bakåtblickande, vilket vi delvis tagit hänsyn till i vår värdering av Qbim. Vi anser dock att Qbims begränsade historik, Q-Sales otestade teknik, samt Qbims låga marknadsvärde som begränsar flöden från större investerare, motiverar en större rabatt mot peer-gruppen. På sikt, givet att Qbim får möjlighet att fullt etablera Q-Sales och bevisa sin affärsmodell, anser vi dock att en värderingsmultipel i linje med peer-gruppen är motiverad.

Bolag	EV	Börsvärde	EV/S	EV/EBIT	Tillväxt, 3 år	EBIT %
Upsales	616	640	4,2	28,0	3,9%	15,1%
Lime Technologies	4 773	4 617	6,7	33,6	11,9%	19,9%
Formpipe	1 461	1 492	2,7	59,4	2,9%	4,5%
Comintelli	26	32	0,7	3,3	18,6%	22,6%
MedHelp	200	204	2,4	32,3	0,7%	7,5%
Opter	701	735	7,4	33,1	11,7%	22,5%
Sleep Cycle	459	606	1,7	5,7	3,9%	30,5%
Snitt	1177	1189	3,7	27,9	7,7%	17,5%
Median	616	640	3,0	32,0	3,9%	19,9%

Estimat

I vårt huvudscenario utgår vi från att Qbim lyckas med kommersialiseringen av Q-Sales och når ett användarantal om 1 525 år 2027, detta genom den relativt höga ROI som Q-Sales erbjuder. Vi räknar vidare med att antalet anställda uppgår till tio personer 2027. Övriga verksamheter förväntas fortsätta generera intäkter, men utan någon betydande tillväxt. Qbim befinner sig i ett tidigt skede, vilket också avspeglas i värderingen. Givet bolagets teknologiska plattform och den pågående kommersialiseringen av Q-Sales finns dock utrymme för en omvärdering framöver, i takt med att bolaget visar operativa framsteg.

Estimat Q-sales					
	2023	2024	2025E	2026E	2027E
Totalt antal användare (x)	0	0	225	875	1 525
Antal användare månad (x)	0	0	210	435	625
Antal användare år (x)	0	0	15	440	900
ARPU (SEK)	0	0	3 075	6 993	9 667
Intäkter månad (SEK)	0	0	623 625	3 924 675	6 397 125
Intäkter år (SEK)	0	0	68 250	2 194 500	8 345 250
Totala Q-sales intäkter (SEK)	0	0	691 875	6 119 175	14 742 375
(MSEK)					
Nettoomsättning	11,9	8,8	4,6	9,7	18,2
Aktiverat arbete	1,1	1,0	4,7	3,5	2,0
Övriga rörelseintäkter	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Summa intäkter	13,2	9,7	9,3	13,1	20,2
P/S	n/a	n/a	2,9	1,4	0,7
Kostnad såld vara	-3,1	-2,4	-2,0	-2,5	-3,9
Bruttoresultat	8,8	6,4	2,5	7,1	14,4
Bruttomarginal	73,8%	73,1%	55,2%	73,6%	78,8%
Tillväxt y-o-y	21,5%	-27,0%	-60,6%	181,3%	102,2%
Rörelsekostnader	-9,5	-8,3	-11,1	-12,7	-14,1
Tillväxt y-o-y	42,5%	-7,7%	33,3%	14,3%	10,9%
EBIT	0,6	-0,9	-3,9	-2,1	2,3
EBIT-marginal	5,3%	-10,6%	-84,3%	-21,6%	12,7%
Tillväxt y-o-y	-12,0%	neg.	neg.	neg.	neg.
P/EBIT	n/a	n/a	neg.	neg.	5,6

Vi väljer att värdera Qbim utifrån en multipel om 15x, vilket vi anser är motiverat givet den förväntade tillväxten, affärsmodellen, historiken, samt bolagets storlek.

Värdering				
	Multipel	EBIT 2027E	Börsvärde (MSEK)	Aktiekurs (kr)
2027E	15	2,3	34,8	0,74
Säkerhetsmarginal (30%)	15	1,6	24,4	0,52

Nedan följer potentiell avkastning på 2027E om Qbim utvecklas likt våra estimat i huvudscenario.

Potentiell avkastning						
Huvudscenario			Säkerhetsmarginal (30%)			
	Faktor	Procent	CAGR	Faktor	Procent	CAGR
2027E	2,66	165,8%	47,9%	1,86	86,1%	28,2%