

QBIM släpper delsårsrapport Q3, 2025

Sammanfattning för perioden juli - september 2025

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

Sammanfattning för perioden januari - september 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 2,8 (6,6) miljoner kronor
- EBITDA uppgick till -2,4 (-0,5) miljoner kronor
- EBIT uppgick till -2,9 (-0,7) miljoner kronor
- EBT uppgick till -3,2 (-1,0) miljoner kronor

Väsentliga händelser under kvartalet

- 22 augusti 2025: Bolaget erhöll villkorat godkännande för upptagande till handel på Nasdaq First North Growth Market.
- 22 augusti 2025: Bolaget offentliggjorde en oberoende värderingsanalys inför den riktade nyemissionen till SpectrumOne.
- 19 september 2025: Bolaget genomförde den planerade riktade nyemissionen och tillfördes rörelsekapital.
- 25 september 2025: Bolaget erhöll slutligt godkännande från Nasdaq avseende upptagande till handel på Nasdaq First North Growth Market.
- 30 september 2025: Första dag för handel i Bolagets aktie.

VD HAR ORDET

Under det tredje kvartalet har vårt fokus varit tydligt: att accelerera försäljningen och bygga en stark, hållbar pipeline för tillväxt. Resultatet talar sitt tydliga språk. Vi har nu en mycket lovande pipeline motsvarande över 1 000 potentiella licenser, och förhandlingar pågår med flera välkända nationella aktörer inom olika branscher som aktivt testar och utvärderar Q-Sales i sina säljorganisationer.

Som utlovat i samband med noteringen har vi som ambition att arbeta med full transparens mot marknaden kring vår användartillväxt i Q-Sales. Just nu har vi 64 avtalade licenser, en siffra som förväntas växa i stadig takt i takt med att testfaser konverteras till fullskaliga avtal. Nästa uppdatering kommer, som utlovat, den 6 december.

Vid utgången av oktober hade över 70 företag – utöver våra befintliga kunder – Q-Sales i aktiv testfas, och nya tillkommer varje vecka. Det positiva gensvaret efter varje säljmöte är påtagligt. Nästan varje presentation leder till en pilot, och responsen från marknaden har varit både entusiastisk och konkret. Våra mötesassistenter och särskilt sammanfattningsfunktionen med sina precisa insikter lyfts konsekvent fram som några av de mest uppskattade funktionerna.

Denna kunddialog är ovärderlig. Att lyssna noggrant, förstå verkliga behov och omvandla dessa till tekniska lösningar som skapar affärsnytta har alltid legat i QBIM:s DNA. Därför arbetar vi just nu intensivt med att vidareutveckla Q-Sales med funktioner som marknaden uttryckligen efterfrågar och som vi bedömer kommer att öka konverteringstakten.

Bland de utvecklingsinitiativ som nu pågår, baserade på kundernas feedback, finns:

- Plug-and-play-integrationer med fler CRM- och säljstödssystem.
- En Chefsvy som ger säljchefen en snabb och tydlig överblick av teamets puls och prestation.
- En Coaching-funktion där varje säljare får feedback och poängsättning på sina möten – tillsammans med konkreta förslag på vad som kan förbättras och vilka frågor som bör ställas i nästa kunddialog.

För att leverera i den takt marknaden förväntar sig har vi nyligen förstärkt vårt utvecklingsteam och ökat kapaciteten för snabbare leverans av ny funktionalitet.

Vår styrka ligger i vår nyfikenhet och lyhördhet. I en tid när AI-lösningar lanseras i snabb takt och med stora löften, väljer vi en annan väg: vi fokuserar enbart på sälj, och vi bygger AI med ett tydligt syfte – att göra säljare mer effektiva, fokuserade och framgångsrika. Det är så vi skapar verklig förändring, inte genom hokus-pokus-AI, utan genom teknik som löser konkreta problem i vardagen.

Responsen på marknaden visar att Q-Sales adresserar de utmaningar som säljteam brottas med varje dag. Samtidigt skapar vår plattform en strategisk resurs hos varje kund – en mötesdatabas där all kundkommunikation samlas och blir till en guldgruva för coachning, analys och framtida affärsutveckling.

Parallellt med den aktiva nykundsbearbetningen fortsätter vi att bygga partnerskap med Sveriges främsta säljutbildare och säljcoacher. Att allt fler väljer att samarbeta med oss är ett starkt kvitto på att Q-Sales har rätt fokus och ligger helt rätt i tiden. Kombinationen av beprövade försäljningsmetoder och AI-baserad, kontinuerlig coachning skapar en helt ny nivå av effekt i kundernas utvecklingsinsatser.

Vi går in i årets sista kvartal med stor tillförsikt. Marknaden svarar, produkten levererar och teamet växer. Med fortsatt kundfokus, hög innovationshastighet och en tydlig strategi för partnerskap och skalbarhet har vi lagt en stark grund för ett framgångsrikt 2026.

Niklas Forsberg, VD

QBIM

För ytterligare information, vänligen kontakta:

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

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.

Denna information är sådan information som Qbim Aktiebolag är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktperson(er)s försorg, för offentliggörande den 2025-11-06 08:45 CET.