QBIM

Rapportkommentar Q3’26

2026-11-12

QBIM redovisade totala intäkter om 2,1 MSEK (1,9), varav nettoomsättningen uppgick till 0,9 MSEK (0,7), aktiverat arbete för egen räkning till 1,2 MSEK (1,1) och övriga rörelseintäkter till 0,0 MSEK (0,0). Nettoomsättningen ökade därmed 24 % från låga nivåer. Bruttoresultatet minskade till 0,4 MSEK (0,5), motsvarande en bruttomarginal om 44,2 % (73,7 %), där de direkta kostnaderna ökade till 0,5 MSEK (0,2). På resultatnivå försämrades EBITDA till -1,4 MSEK (-0,9), EBITDAC till -2,6 MSEK (-2,1) medan EBIT uppgick till -1,8 MSEK (-1,1). Periodens kassaflöde uppgick till 0,8 MSEK (8,4), drivet av emissionslikviden från företrädesemissionen och vid utgången av kvartalet uppgick kassan till 0,9 MSEK. Efter kvartalets utgång annonserade QBIM en riktad nyemission till Crafoord Capital Partners AB som tillför bolaget 1,6 MSEK före emissionskostnader.

Ett finansiellt mellankvartal

Efter ett finansiellt starkt andra kvartal innebar det tredje kvartalet en inbromsad tillväxt på årsbasis och negativ tillväxt sekventiellt. Vi bedömer att nedgången i nettoomsättningen jämfört med Q2 primärt förklaras av lägre konsultintäkter hänförliga till integrationer av Q-Sales. Samtidigt försvagades lönsamheten, vilket bolaget menar beror på att bruttomarginalen pressades av en systemförsäljningsaffär där QBIM agerade återförsäljare. Kvartalet präglades i stället av att bolaget slutförde årets produktinvesteringar, vilket resulterat i en produktportfölj som bolaget länge arbetat mot.

Lansering av Q-Sales 2.0

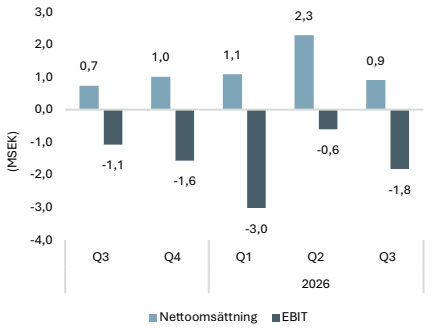
I samband med rapporten lanserade QBIM officiellt Q-Sales 2.0. Produkten breddas från mötesanalys och säljcoaching till ett bredare dagligt säljstöd, vilket positionerar produkten som ett alternativ till traditionella CRM-system. Priset uppgår till 799 kr per månad och per licens, jämfört med 390 kr för Q-Sales 1.0, vilket innebär ungefär en fördubbling av intäkten per licens. Under kvartalet lanserades även Q-Meet som en självbetjänad SaaS-produkt. Antalet betalande Q-Sales-licenser ökade till 215 vid slutet av oktober, vilket motsvarar en tillväxttakt om 18 % jämfört med det andra kvartalet. Tillväxten har bromsat in de senaste månaderna, vilket vi bedömer delvis förklaras av att sommarens semesterperiod temporärt belastat inflödet av nya användare. Vi betraktar Q-Sales 2.0 som en konkret åtgärd för att återaccelerera licenstillväxten. Dessutom uppger bolaget att befintliga kunder breddar sina införanden till fler säljare och nya nordiska marknader. Utvecklingen av antalet betalande Q-Sales-licenser, och framför allt konverteringen från Q-Sales 1.0 till 2.0, är enligt oss de viktigaste parametrarna för investerare att följa framöver.

Outlook

Utfallet i det tredje kvartalet var svagare än våra förväntningar, främst avseende bruttomarginal och kostnadsnivå. Men med lanseringen av Q-Sales 2.0 och Q-Meet går bolaget in i en fas med en starkare produktportfölj som ska omsättas i accelererad försäljningstillväxt. Vi anser att tre faktorer blir avgörande framöver. Den första är om det bredare produkterbjudandet kan återaccelerera licenstillväxten och konvertera befintliga Q-Sales 1.0-användare till 2.0, vilket fördubblar intäkten per licens. Den andra är att bolaget kan uppvisa en skalbar affärsmodell där kostnaderna inte växer i samma takt som licensintäkterna. Den tredje är finansieringen. Den riktade emissionen om 1,6 MSEK efter kvartalets utgång skedde till marknadspris, vilket vi betraktar som ett styrketecken på externt förtroende. Emissionslikviden motsvarar däremot enbart halva kvartalets kassaförbrukning och stärker kassan till 2,5 MSEK. Vi bedömer det därmed som sannolikt att QBIM behöver anskaffa ytterligare kapital inom kort. Vi ser dock positivt på produktlanseringarna under kvartalet, som kan accelerera tillväxten genom fler licenser och högre intäkt per licens. Nyckelfrågan blir hur bolaget säkerställer finansieringen för att fullfölja kommersialiseringen av produktportföljen. Kalqyls bevakning av QBIM övergår till rapportkommentarer med fokus på bolagets operativa utveckling och verksamhet. Vi kommer därför inte längre att publicera egna prognoser eller motiverat värde. Tidigare publicerade prognoser och motiverat värde uppdateras inte längre och ska betraktas som inaktuella.

VD	Niklas Forsberg
Lista	First North
Ticker	QBIM
Aktiekurs (SEK)	0,20
Antal aktier (Miljoner)	87,5
Börsvärde (MSEK)	17,5
Nettoskuld* (MSEK)	1,0
EV (MSEK)	18,5
Insideräganде	33,1 %
Nästa rapport	2027-02-18

Kvartalsutveckling



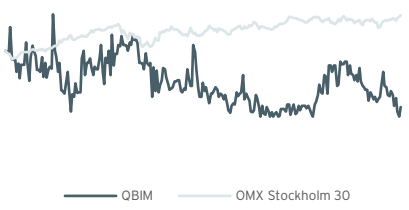
Analytiker

Alvin Hägg

alvin@kalqyl.se

(MSEK)	2023	2024	2025	R12
Nettoomsättning	**11,9**	**8,8**	**3,8**	**5,3**
Tillväxt y-o-y	*-3,7%*	*-26,3%*	*-56,2%*	*5,1%*
Aktiverat arbete	1,1	1,0	4,5	4,7
Övriga intäkter	0,2	0,0	0,0	0,0
Summa intäkter	**13,2**	**9,7**	**8,3**	**10,0**
EV/S	*n/a*	*n/a*	*5,7*	*3,5*
Bruttoresultat	**8,8**	**6,4**	**1,7**	**2,5**
Bruttomarginal	*73,8%*	*73,1%*	*43,4%*	*48,2%*
Rörelsekostnader	**-9,4**	**-8,3**	**-10,6**	**-14,3**
Tillväxt y-o-y	*42,1%*	*-11,8%*	*27,3%*	*42,6%*
EBIT	**0,6**	**-0,9**	**-4,4**	**-7,0**
EBIT-marginal	*5,3%*	*-10,6%*	*-115,7%*	*-132,7%*
EV/EBIT	*n/a*	*n/a*	*neg.*	*neg.*

Kursutveckling 12 månader



Kursutveckling %	1 m	3 m	12m
QBIM	-13,3	+6,3	-32,7

Detta är en uppdragsanalys. Mer information och disclaimer finns på sista sidan.

Investeringscase

1. Skalbar affärsmodell
QBIM har under de senaste åren skiftat fokus från en konsultverksamhet till en mer renodlad SaaS-verksamhet. QBIMs verksamhetsskifte skapar helt andra möjligheter till skalbarhet, då plattformen möjliggör att fler kunder och användare kan läggas till utan betydande resursutökning.

2. Höga inkrementella marginaler
Eftersom delar av den underliggande teknologin redan är utvecklad, är de löpande kostnaderna per tillkommande kund låga. Detta innebär att intäkter från nya kunder i stor utsträckning bidrar direkt till vinsten, vilket ger höga inkrementella marginaler och potential till tydligt förbättrad lönsamhet vid ökande volymer.

3. Snabbt växande marknad
QBIM verkar inom dataanalys, automatisering och beslutsstöd vilket är segment som drivs av tydliga strukturella trender som digitalisering, effektivisering och ökad användning av realtidsdata i verksamhetsstyrning. Marknaden väntas fortsätta växa kraftigt kommande år, vilket skapar förutsättningar för långsiktig organisk tillväxt.

4. Ny mjukvara med hög förväntad ROI för kund
Bolagets mjukvarulösning är utformad för att ge mätbara tids- och kostnadsbesparingar i kundernas operativa processer. Detta innebär hög förväntad ROI för användaren, vilket sänker inträdesbarriären och stödjer snabbare säljcykler. Produkter med tydligt värdeskapande tenderar även att ge starkare prissättningskraft.

5. Återkommande intäkter
QBIMs intäktsmodell bygger till stor del på återkommande licens- och abonnemangsintäkter, vilket ger hög intäktsprediktabilitet. Kundbasen är dessutom spridd över flera kunder och branscher, vilket minskar cyklikalitet och risk för stora okontrollerade intäktstapp.

Motargument

1. Konkurrensutsatt marknad och begränsad pricing power
QBIM verkar i en bransch med flera etablerade aktörer inom dataanalys och beslutsstöd. Konkurrensen kan leda till prispress eller högre marknadsföringskostnader för att vinna affärer, vilket i sin tur kan dämpa marginalexpansion och tillväxttakt. Även om produkten skapar värde för kunden, kan prissättningen påverkas av konkurrenssituation och kundernas betalningsvilja. Begränsad förmåga att bibehålla priser över tid kan påverka långsiktiga marginaler.

2. Framtida kapitalbehov kan leda till utspädning
Bolaget är fortfarande i en utvecklings- och expansionsfas. Om tillväxt- och produktinitiativ kräver ytterligare finansiering, kan detta behöva ske genom nyemissioner, vilket kan innebära utspädning för befintliga aktieägare.

3. Icke-framgångsrik lansering av Q-Sales
Den nya produkten Q-Sales är en viktig tillväxtkomponent. Kommersiell framgång beror dock på kundernas faktiska vilja att införa lösningen i sina processer och kunna realisera förväntad ROI. En svagare användartillväxt än förväntat skulle kunna bromsa tillväxten.

4. Beroende av nyckelpersoner
QBIM är beroende av ett fåtal personer inom produktutveckling och kundrelationer. Eventuella förändringar i ledande nyckelroller kan påverka såväl strategiskt fokus som operativ genomförandekapacitet.

5. Initialt höga anskaffningskostnader
Vid expansion inom bolagets nya produktvertikal kan sälj- och implementeringsprocesser vara kostnadsintensiva och tidskrävande. Detta innebär att kundens livstidsvärde måste överstiga initiala anskaffningskostnader, vilket inte alltid är givet i tidiga skeden.

6. Teknologi
Utveckling och förvaltning av komplex dataanalys- och AI-funktionalitet innebär tekniska risker. Prestandaproblem, dataintegrationsutmaningar eller säkerhetsincidenter skulle kunna påverka både kundnöjdhet och varumärke negativt.

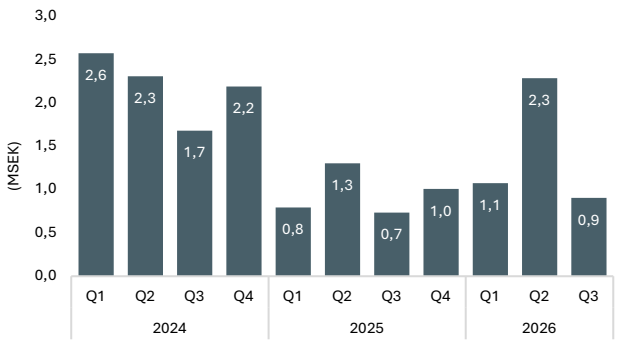
7. Rekryteringsbehov kan belasta lönsamheten
Vid fortsatt expansion kan rekrytering av utvecklare, kundansvariga och implementationskompetens krävas. En utökad personalstyrka skulle leda till ökade personalkostnader, vilket kan påverka lönsamheten på kort sikt.

Ett mellankvartal präglat av lanseringar

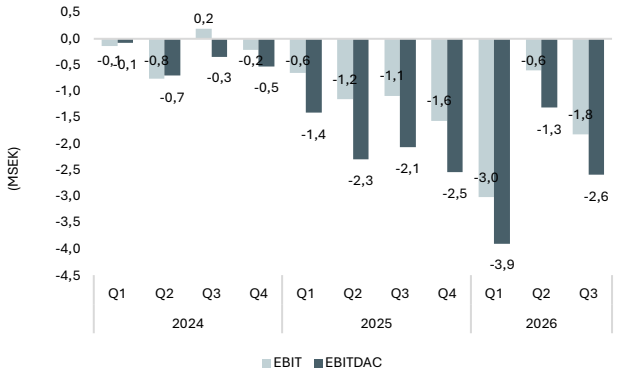
Totala intäkter uppgick till 2,1 MSEK (1,9) i kvartalet, vilket innebär en ökning om 10,6 % y/y. Nettoomsättningen uppgick till 0,9 MSEK (0,7), en ökning om 23,6 % y/y, medan aktiverat arbete och övriga rörelseintäkter uppgick till 1,2 MSEK (1,1) respektive 0,0 MSEK (0,0). En del av nettoomsättningen kan hänföras till en systemförsäljningsaffär där QBIM agerade återförsäljare. Jämfört med Q2 bedömer vi att nedgången främst förklaras av lägre konsultintäkter kopplade till integrationer av Q-Sales, vilka bidrog till den högre intäktsnivån i föregående kvartal.

Lönsamheten försvagades under kvartalet, med en EBIT som uppgick till -1,8 MSEK (-1,1). Det aktiveringsjusterade lönsamhetsmåttet EBITDAC (EBITDA – Capex) uppgick till -2,6 MSEK (-2,1). Den svagare lönsamheten förklaras främst av en lägre bruttomarginal om 44,2 % (73,7 %), som enligt bolaget påverkades av systemförsäljningsaffären och inte är representativ för SaaS-affären. Även högre externa kostnader i samband med lanseringen och marknadsföringen av Q-Meet bidrog, enligt vår bedömning. Personalkostnaderna låg i stort sett oförändrade på 1,8 MSEK (1,7).

Nettoomsättning, kvartal



EBIT och EBITDAC, kvartal



Utfall vs estimat

Rapporten kom in svagare än våra förväntningar. Den lägre tillväxten förklaras av ett lägre inflöde av Q-Sales-licenser jämfört med våra estimat. Därutöver påverkades bruttomarginalen negativt av systemförsäljningsaffären där QBIM agerat återförsäljare, vilket slog igenom på de andra resultatmåtten.

Utfall vs estimat Q3'26

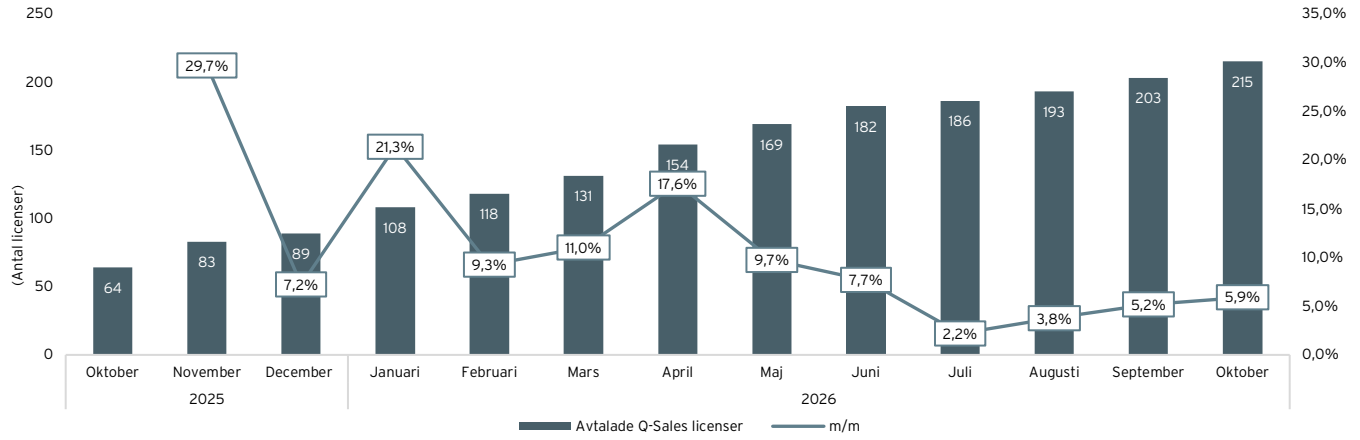
(MSEK)	Q3'25	Q4'25	Q1'26	Q2'26	Q3'26A	Q3'26E	Diff. abs	Diff. %
Nettoomsättning	**0,7**	**1,0**	**1,1**	**2,3**	**0,9**	**1,3**	**-0,4**	**-30,3%**
Aktiverat arbete för egen räkning	1,1	1,1	1,3	1,1	1,2	1,2	0,0	2,5%
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
Summa intäkter	**1,9**	**2,1**	**2,4**	**3,4**	**2,1**	**2,4**	**-0,4**	**-14,8%**
Handelsvaror	-0,2	-0,9	-0,9	-0,4	-0,5	-0,3	-0,2	58,4%
Bruttoresultat	**0,5**	**0,1**	**0,2**	**1,9**	**0,4**	**1,0**	**-0,6**	**-59,2%**
Bruttomarginal	*73,7%*	*10,1%*	*15,1%*	*82,1%*	44,2%	*75,5%*	-	-31,3pp
Övriga externa	-0,9	-0,5	-1,0	-0,7	-1,1	-0,5	-0,6	130,6%
Personalkostnader	-1,7	-2,1	-3,0	-2,5	-1,8	-1,5	-0,3	22,3%
Övriga rörelsekostnader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	319,2%
Totala kostnader	**-2,6**	**-2,6**	**-4,1**	**-3,2**	**-3,0**	**-2,0**	**-1,0**	**49,7%**
EBITDA	**-0,9**	**-1,4**	**-2,6**	**-0,2**	**-1,4**	**0,1**	**-1,5**	*n/a*
EBITDA-marginal	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*n/a*
Av- och nedskrivningar	-0,2	-0,2	-0,4	-0,4	-0,4	-0,4	0,0	-0,4%
EBIT	**-1,1**	**-1,6**	**-3,0**	**-0,6**	**-1,8**	**-0,3**	**-1,5**	*n/a*
EBIT-marginal	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*neg.*	*n/a*

Fortsatt tillväxt i Q-Sales

Antalet betalande Q-Sales-licenser har fortsatt att öka och uppgick efter kvartalets utgång till 215, jämfört med 182 vid utgången av juni. Det motsvarar en ökning om cirka 18 %. Sedan noteringen, då bolaget hade 64 licenser i oktober 2025, har antalet mer än tredubblats, vilket vi fortsatt ser som en av de viktigaste styrkorna i caset. Tillväxttakten har dock avtagit under andra halvåret, från i genomsnitt drygt 15 % per månad under det första halvåret till cirka 5 % per månad sedan juli. Vi bedömer att en del av avmattningen kan förklaras av semesterperioden och av att bolaget under hösten prioriterat färdigställandet av Q-Sales 2.0.

Tillväxten har hittills främst drivits av nya kunder, men bolaget ser en växande potential i att befintliga kunder breddar sina införanden. Ett exempel är en kund som inledningsvis infört Q-Sales i en del av ett nordiskt säljteam och nu utökat till Finland. Vi ser sådana utökningar som positiva, eftersom de tyder på att produkten skapar värde i kundernas dagliga arbete och ger en tillväxtväg med låg säljkostnad. Vi bedömer att förutsättningarna för en återacceleration förbättras med lanseringen av Q-Sales 2.0.

Stabil tillväxt i antalet avtalade Q-Sales-licenser, månad



Q-Sales 2.0 – utmanar CRM-systemen

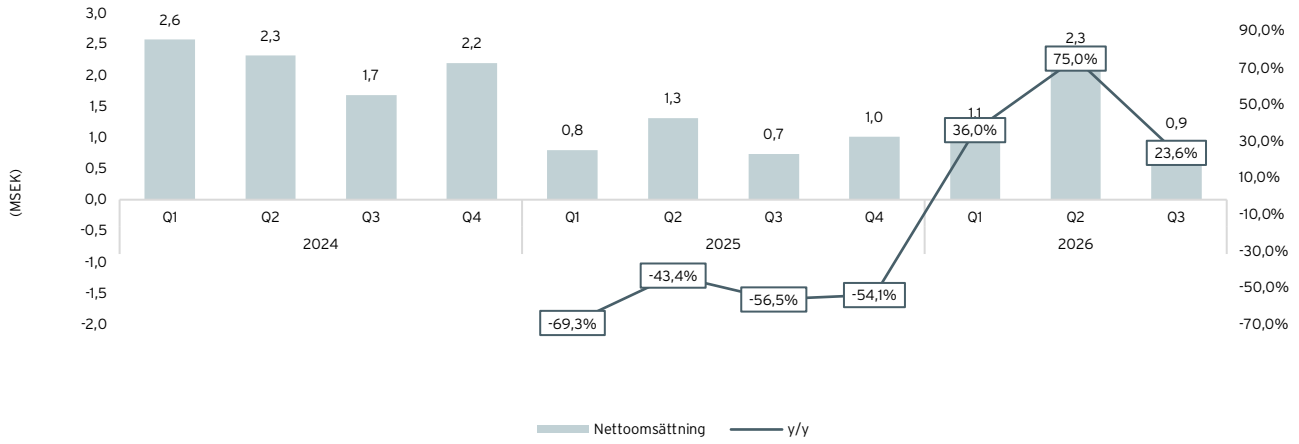
I samband med rapporten lanserade QBIM officiellt Q-Sales 2.0. Produkten breddas från mötesanalys och AI-baserad säljcoaching till ett bredare dagligt säljstöd som positionerar bolaget som ett alternativ till traditionella CRM-system. Q-Sales 2.0 bygger kundförståelsen från det arbete säljaren redan gör, som mejl, telefonsamtal och kundmöten. Systemet uppdaterar kundkort löpande, flaggar förändringar i kundrelationen och rekommenderar vilka aktiviteter som bör prioriteras. På så vis kan mer av säljarens tid gå till kundrelationer och mindre till administration. Vi betraktar detta som en strategisk positionering eftersom manuell datainmatning är en välkänd svaghet med traditionella CRM-system. En produkt som löser det problemet adresserar en betydligt större marknad än mötesassistenter. Med en bredare roll i kundens säljprocess bör även förutsättningarna för högre intäkt per användare och lägre churn förbättras.

Priset för Q-Sales 2.0 uppgår till 799 kr per licens och per månad, vilket ungefär innebär en fördubbling jämfört med 390 kr för Q-Sales 1.0. Därtill tillkommer intäkter från integrationer mot kundernas affärssystem, främst bland större kunder. Enligt bolagets vd Niklas Forsberg pågår dialoger med befintliga kunder om att gå över till 2.0. Hur stor andel av den nuvarande licensbasen som uppgraderar blir enligt vår mening en viktig parameter under kommande kvartal. Parallellt går bolaget mot en mer produktdriven försäljningsmodell. Genom den nya webbplatsen qsales.app kan Q-Sales 2.0 köpas direkt och under kvartalet lanserades Q-Meet som en självbetjänad app.

Tredje kvartalet i rad med tillväxt

QBIM redovisade under det tredje kvartalet sin tredje kvartalsvisa tillväxt y/y i rad, efter flera år med fallande nettoomsättning. Den tidigare nedgången förklaras främst av att bolaget fasat ut en stor del av sina tidigare konsultuppdrag för att fokusera på Q-Sales. Nettoomsättningen minskade dock sekventiellt, vilket vi bedömer främst förklaras av lägre konsultintäkter kopplade till integrationer av Q-Sales. Intäktsnivån varierar mellan kvartalen beroende på inslaget av implementations- och konsultintäkter. Därmed anser vi att utvecklingen i de återkommande licensintäkterna är ett bättre mått på bolagets underliggande tillväxt.

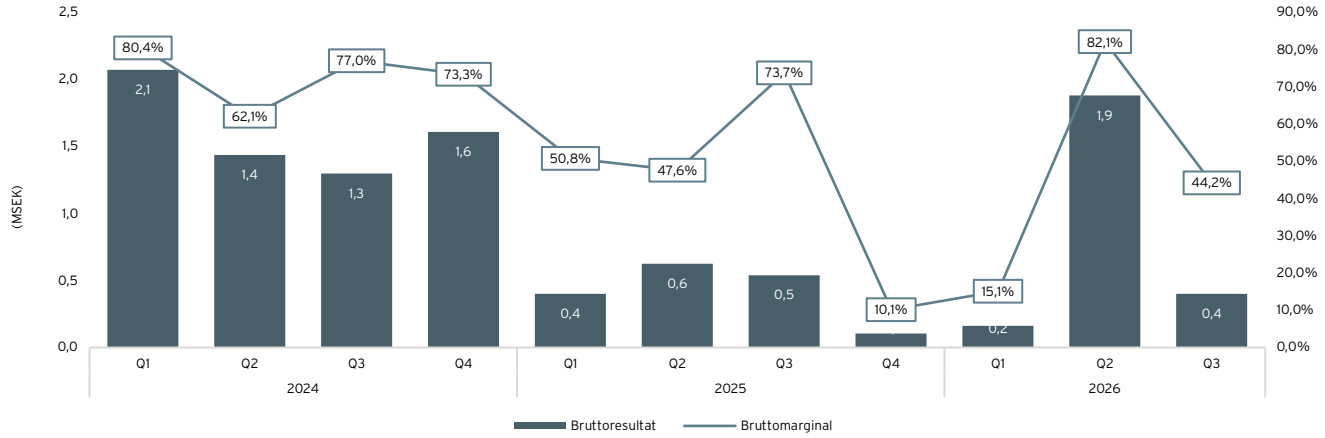
Nettoomsättning, kvartal



Bruttomarginalen pressades av en återförsäljningsaffär

Bruttoresultatet uppgick till 0,4 MSEK (0,5), motsvarande en bruttomarginal om 44,2 % (73,7 %), jämfört med 82,1 % i det andra kvartalet. De direkta kostnaderna ökade till 0,5 MSEK (0,2), vilket enligt bolaget beror på en systemförsäljningsaffär där QBIM agerat återförsäljare, vilket ger en lägre marginal än SaaS-affären. Vi bedömer att bruttomarginalen framöver kommer att stärkas drivet av en högre intäktsnivå och en ökad andel licensintäkter.

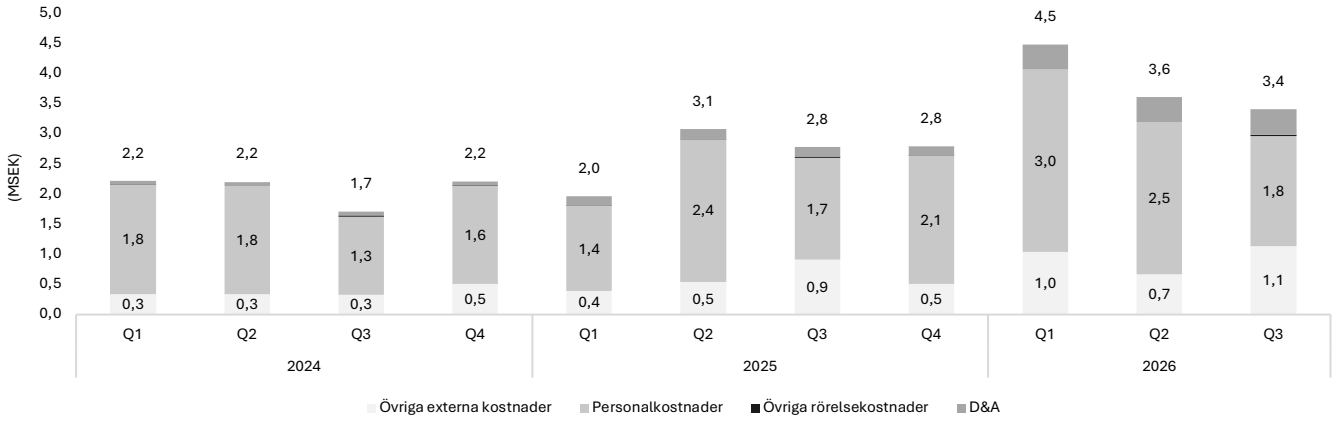
Bruttoresultat, kvartal



Kostnadsbasen minskar sekventiellt drivet av semesterperiod

Rörelsekostnaderna exklusive avskrivningar uppgick till 3,0 MSEK (2,6), att jämföra med 3,2 MSEK i det andra kvartalet och 4,1 MSEK i det första. Personalkostnaderna uppgick till 1,8 MSEK (1,7) och minskade sekventiellt drivet av semesterperioden som infaller under det tredje kvartalet. Övriga externa kostnader ökade till 1,1 MSEK (0,9), vilket vi bedömer främst hänger ihop med lanseringen av Q-Meet och marknadsföringen mot Norge. Antalet anställda var fortsatt 7 och avskrivningar ökade till 0,4 MSEK (0,2) i takt med att tidigare aktiveringar skrivs av. Investeringarna uppgick till 1,2 MSEK under kvartalet och till 4,0 MSEK under årets första nio månader. Enligt vd är en stor del av produktinvesteringarna nu genomförda, men utvecklingen förväntas fortsätta utifrån kundernas önskemål. Kostnadsminskningen från det första kvartalet visar att bolagets besparingar har gett effekt, men nuvarande intäktsnivå är inte tillräcklig för att täcka kostnaderna.

Rörelsekostnader, kvartal



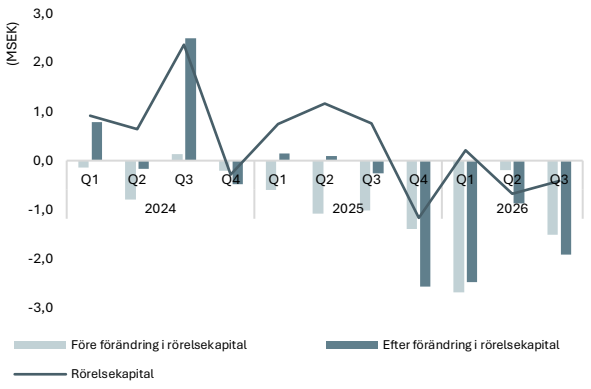
Kassaflöde och finansiell ställning

Vid utgången av Q3'26 uppgick QBIMs anläggningstillgångar till totalt 10,1 MSEK, varav balanserade utvecklingsutgifter utgjorde 10,1 MSEK och inventarier 0,0 MSEK. Detta är en ökning jämfört med föregående kvartal, vilket främst förklaras av fortsatta aktiveringar kopplade till utvecklingen av Q-Sales 2.0 och nya funktioner inom plattformen. Omsättningstillgångarna uppgick till 2,4 MSEK, varav 0,9 MSEK återfinns i kassa. Dagen före rapporten meddelade QBIM att de genomför en riktad nyemission om 1,6 MSEK till teckningskursen 0,2 SEK per aktie, vilket stärker kassan till 2,5 MSEK innan emissionskostnader. Emissionen innebär en utspädning på cirka 8,4 %. Vi ser det som positivt att en extern investerare tillför kapital utan rabatt, men emissionslikviden motsvarar ungefär ett halvt kvartals kassaförbrukning på nuvarande kostnadsnivå och utvecklingstakt. Vd menar att bolaget löpande utvärderar finansieringsalternativ. Med 2,5 MSEK i kassan inräknat emissionen bedömer vi att bolaget troligtvis behöver anskaffa ytterligare kapital, där framgångarna för den nuvarande produktportföljen kommer styra tillgången till kapital.

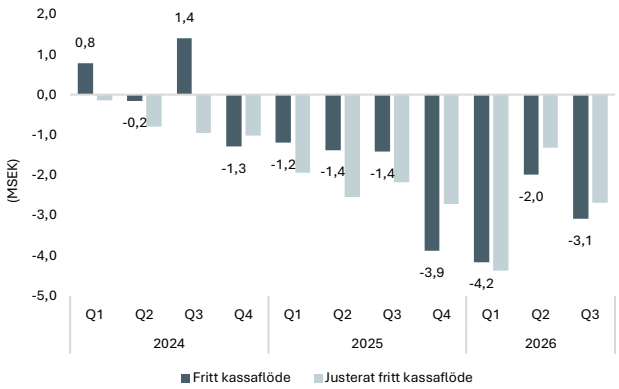
Immateriella tillgångar	Materiella tillgångar	Soliditet
10,1 MSEK	0,0 MSEK	75,1 %
Kassa	**Räntebärande skulder**	**Nettoskuld***
0,9 MSEK	1,9 MSEK	1,0 MSEK

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital uppgick till –1,5 MSEK (-1,0) under kvartalet. Ett negativt bidrag från rörelsekapitalet om -0,4 MSEK innebar att det totala kassaflödet från den löpande verksamheten landade på –1,9 MSEK. Efter investeringar om –1,2 MSEK uppgick det fria kassaflödet till –3,1 MSEK. Periodens kassaflöde uppgår till 0,8 MSEK, drivet av likviden från den tidigare företrädesemissionen som tillkom under kvartalet.

Kassaflöde från den löpande verksamheten, kvartal



Fritt kassaflöde, kvartal



Nyckeltal

Key stats

Antal aktier	87 527 382	**Börsvärde (MSEK)**	17,5
Aktiekurs (SEK)	0,20	**Nettoskuld* (MSEK)**	1,0
		Enterprise value (MSEK)	18,5

Rullande 12 månader

Nettoomsättning	5,3	**EV/S**	3,5
EBIT	-7,0	**EV/EBIT**	neg.
Vinst	-7,2	**P/E**	neg.
FCF	-13,1	**EV/FCF**	neg.

Källa: Börsdata

Historiskt snitt

	EV/S	EV/EBIT	P/E	EV/FCF
Snitt 3 år	n/a	n/a	n/a	n/a
Snitt 5 år	n/a	n/a	n/a	n/a

Källa: Börsdata

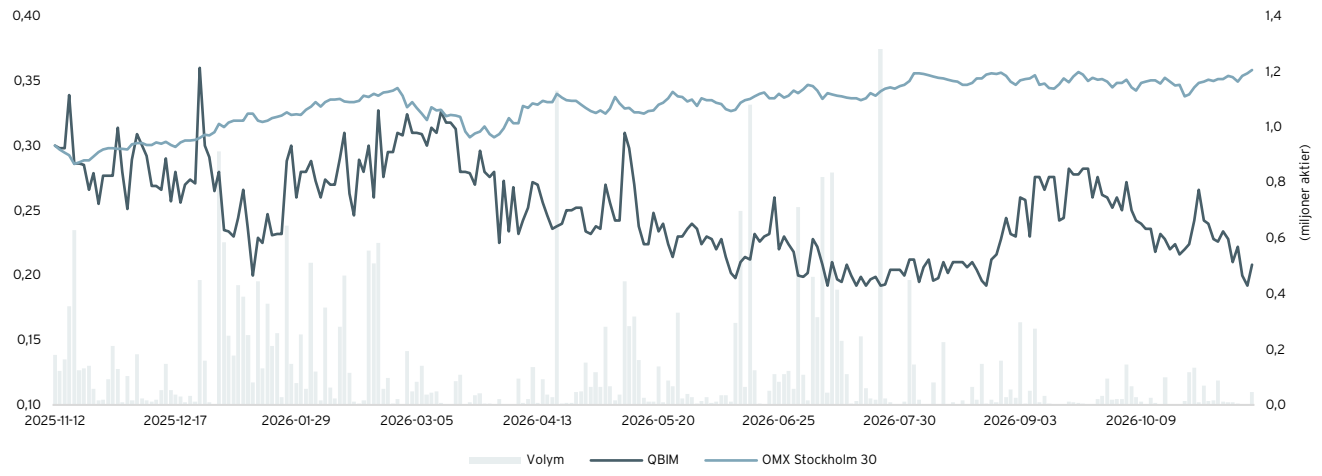
Nyckeltal

Bruttomarginal	EBITDA-marginal	EBIT-marginal	Vinstmarginal
48,2 %	neg.	neg.	neg.
OPCF-marginal	**FCF-marginal**	**ROE**	**ROIC**
neg.	neg.	n/a	n/a

Källa: Börsdata

Aktiekursutveckling

QBIM mot OMX Stockholm 30 (indexerat)



Disclaimer

Kalqyl bedriver verksamhet avseende bolag- och aktieanalys där information har sammanställts utifrån källor som Kalqyl bedömer är tillförlitliga. Informationens riktighet kan Kalqyl dock inte garantera, och inget som skrivs i analysen ska eller bör betraktas som en rekommendation till investering av något slag.

Denna analys är en uppdragsanalys, där det analyserade Bolaget har ingått avtal med Kalqyl avseende analys. Analysen/erna publiceras antingen vid enskilt tillfälle, eller per löpande basis under avtalsperioden mot en sedvanlig ersättning.

Åsikter och slutsatser som återfinns i analysen är enbart avsedd för mottagaren. Kalqyl ska ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut på grund av information i denna analys.

Alla investeringar i finansiella instrument är förknippade med ekonomisk risk, och historisk avkastning ger ingen garanti för framtida avkastning. Kalqyl har interna riktlinjer för anställdas privata aktieägande i bolag som omfattas av analys. För att säkerställa oberoende och förtroende gäller särskilda handelsrestriktioner. Efter köp av aktier i ett bolag som omfattas av analys får försäljning med vinst inte ske inom 30 dagar. Dessutom råder handelsstopp i 14 dagar före planerad publicering av initieringsanalys, samt i 48 timmar efter publicering. För rapportkommentar/uppföljningsanalys råder handelsstopp från det datumet arbetet påbörjas, samt i 48 h efter publicering. Under dessa perioder får inga transaktioner genomföras i det aktuella bolagets aktier eller relaterade instrument.

Intressekonflikt

Alvin Hägg äger inte aktier i det analyserade bolaget

Analysen är en uppdragsanalys