

Q1'26

Aktiebrief

# Upsales

**Customer portfolio**

Customers: Risks £2.2M, Upsell potential £8.8M, New customers £12.7M, All customers £75M

1 029 +2.1% ↑  
Untapped companies inside of your customer's company groups

82 +4.2% ↑  
Opportunities via board members of your clients

128 +17.9% ↑  
Customers who's bought Product A but not B

Customers	Estimated upsell	Take rate vs similar companies	Account manager	Revenue
Bauter Software AB	£900 000 +0.4%	0.4 % vs 0.8 %	[Icons]	£23.4M
[Customer]	£680 000 +0.4%	0.2 % vs 0.6 %	[Icons]	£12.3M
[Customer]	£420 000 +0.2%	0.5 % vs 0.7 %	[Icons]	£21.9M
[Customer]	246 000 +0.3%	0.1 % vs 0.4 %	[Icons]	£8.8M

**Salesboard**

Prospect: £5.7M, Verbal agreement: £3.6M, Won deals: £1.5M

**Sales Forecast Q2**

Est. to reach target 13 days

**Integrate your ERP-system**

Importing data: 82%

Business Central ERP, Visma.net ERP, Fortnox ERP, PE accounting ERP

**New annual account available**

Swift Ltd

**Customer List**

- Lombis AB £1.2M
- Rufus AB £100 995
- Soft Aware AB £151 995
- Lyon AB £139 995
- Osio AB £4.2M
- Perplexity Group £99 995
- Soft Aware AB £151 995
- Johanna AB £300 995
- Pied Piper AB £1.3M SEK

2026-04-27

inde  
res.

Daglig  
Utdelning

# Aktiebrief

## Upsales

### - CRM-system och AI

Upsales är ett svenskt teknikbolag som tillhandahåller webb-baserade tjänster för hantering av sälj- och kundkommunikation.

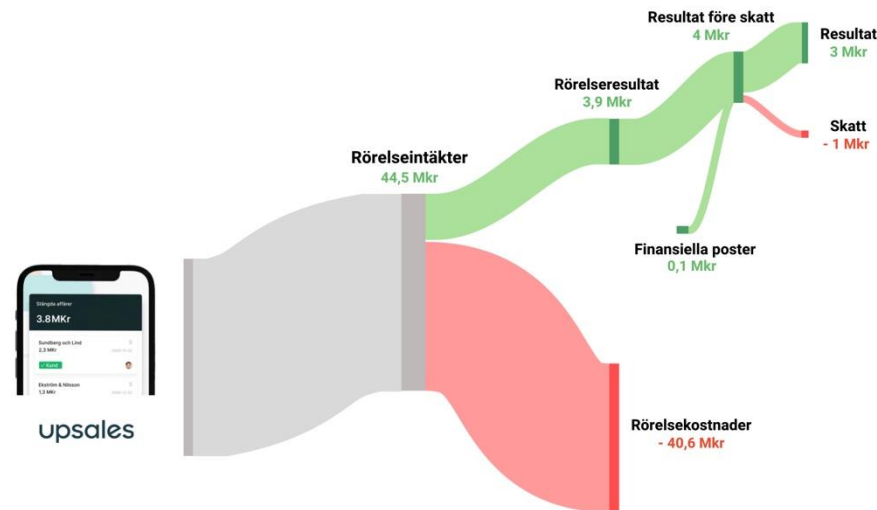
Bolaget grundades år 2003 och har som vision att bygga de bästa AI-drivna säljverktygen för snabbväxande bolag.

**Börsvärde:** 437.8 MSEK

**Huvudkontor:** Stockholm, Sverige

**Antal anställda:** 61

## Så tjänade Upsales pengar - Q1



**Daniel Wikberg - VD**

Vi förväntar oss omsättningstillväxt på mellan 10-15% och en EBITDA-marginal som överstiger 35% från och med Q2 och framåt.

**- Upsales Q1'26**

## Senaste kvartalsrapporten - Q1'26

Upsales levererade tillväxt i både omsättning och återkommande intäkter, samt en ökad tillströmning av nya kunder under det första kvartalet. Omsättningen steg med 13% till 40,8 MSEK medan de årliga återkommande intäkterna (ARR) uppgick till 152,9 MSEK vid kvartalets slut. EBITDA-marginalen ökade till 17,6% för kvartalet (17,5%), och på rullande tolv månader var EBITDA-marginalen 25,2% per den sista mars 2026.

Efter utgången av kvartalet meddelade Upsales ett förslag om att dela ut och särnotera dotterbolaget Aira, ett AI-drivet prospekterings- och säljverktyg som riktar sig till enskilda entreprenörer och småföretagare. Enligt bolaget innebär avknoppningen att aktieägarna får exponering mot Upsales med ökande marginaler och starka kassaflöden, samtidigt som de får direkt exponering mot ett fristående AI-bolag med egen tillväxtprofil.

## Marknadsläge och trender

Marknaden för Upsales CRM-system är snabbväxande och drivs av flera långsiktiga trender.

Företag ställer allt högre krav på effektivitet och professionalism inom sina säljorganisationer. Med CRM-system kan säljpersonal lägga mer tid på det som driver resultat, då uppgifter inom bland annat administration och uppföljning kan effektiviseras.

Med hjälp av AI-funktioner kan CRM-system skapa ännu större affärsvärde för organisationer genom bättre analys, prognoser och beslutsstöd, vilket driver efterfrågan.

Vidare drivs tillväxt i marknaden för Upsales lösningar av ett skifte i efterfrågan från installerade produkter till molnbaserade alternativ.

## Tillväxt drivare

Ett marknadslandskap med allt högre krav på effektivitet och kundanpassning driver efterfrågan för Upsales system med AI-integrerade lösningar för sälj- och kundhantering.

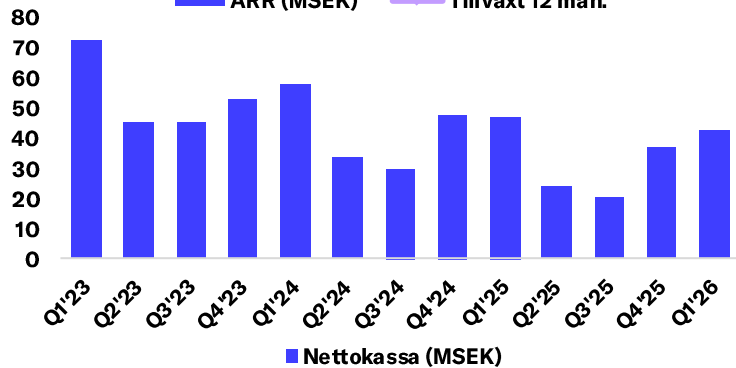
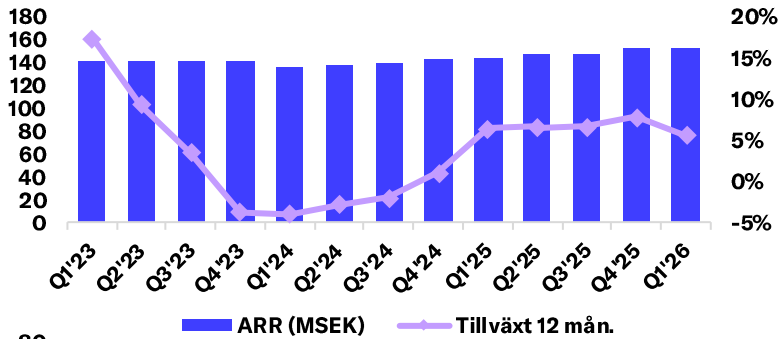
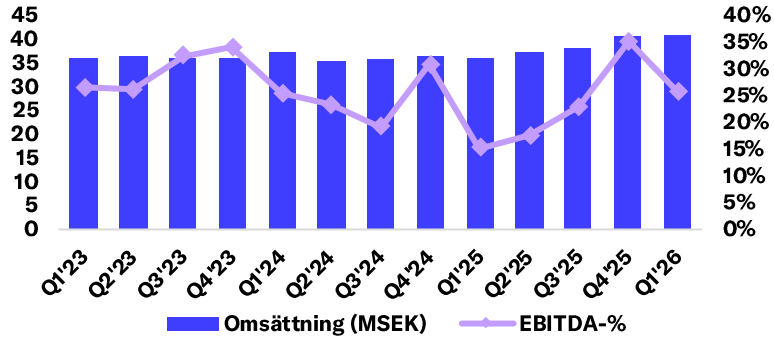
De växande och lönsamma SaaS-intäkterna ger stabilitet och förutsägbarhet i bolagets resultat och kassaflöden.

## Risker

Ökade möjligheter att bygga egna specialanpassade system med hjälp av AI kan hota marknaden för färdigbyggda CRM-system på sikt.

Marknaden för CRM-system förändras snabbt, och leverantörer behöver investera i produktutveckling för att vara konkurrenskraftiga.

## Finansiell överblick



## Finansiella mål

Fortsatt lönsam tillväxt utan behov av externt kapital.

## Potentiella triggers (6-12 mån)

Bolagets kommande kvartalsrapporter kan utgöra triggers för aktiens kortsiktiga utveckling, där churn, ARR-tillväxt och marginalutveckling är några punkter som blir särskilt intressanta att följa.

Upsales egen AI-satsning, med agenter för prospektering, pipelineanalys och kundportföljshantering, har potential att bli en tydlig trigger i aktien genom att driva ökad kundnytta, högre användning och därmed starkare tillväxt och marginalexpansion.

Därtill har bolaget lanserat en uppdaterad produktstruktur som innebär att många funktioner som tidigare erbjudits som tillval nu är inkluderade i produkten "Upsales Accelerate". Detta erbjuder kunder en mer komplett tjänst som kan öka genomsnittliga intäkten per kund (ARPU).

Vidare har Upsales genomfört stora förändringar i sin försäljningsorganisation, vilket bolaget hoppas kommer stärka säljresultaten framgent.

## Vad säger pessimisten?

De återkommande intäkterna (ARR) är stabila och värdefulla, men tillväxten har saktat in under de senaste åren.

AI-verktyg har gjort att fler privatpersoner och företag enklare kan utveckla mjukvara anpassad efter sina egna behov vilket kan minska efterfrågan för färdigbyggda CRM-system.

Marknaden för CRM-system är föränderlig och står inför stora skiften som möjliggörs av AI och annan ny teknik. Befintliga marknadsaktörer kommer behöva investera i produktutveckling för att förbli konkurrenskraftiga och för att parera hot från nya konkurrenter.

## Frågor för investerare

### 1. Hur ser Upsales på sin tillväxtprofil framåt?

Upsales har lanserat en ny prismodell med målet att öka intjäning per kund (ARPU) och har sett över sälj-team:et för att bättre kunna bearbeta större kunder.

### 2. Hur arbetar Upsales med AI?

Upsales använder egna AI-agenter i produktion som skapar kundvärde genom att automatisera säljprocesser. Parallellt drivs en självständig AI-roadmap oberoende av Aira, som fungerar som ett innovationslager där lärdomar flödar tillbaka in i Upsales Accelerate.

### 3. Hur känsligt är bolaget för förändringar i konjunktur och marknadsklimat?

Drygt 95% av bolagets omsättning utgörs av återkommande intäkter som faktureras årsvis, vilket gör att Upsales är relativt okänsliga för kortsiktiga marknadssvängningar och kunders investeringsvilja.

## Vad säger optimisten?

Upsales har en lång historia av lönsam tillväxt och nettokassa.

Drygt 95% av bolagets intäkter är återkommande abonnemangintäkter, vilket ger stabilitet och förutsägbarhet i bolagets omsättning och finansiella position.

Upsales marknadspenetrering är fortfarande låg och bolaget bedömer att det finns stor potential för tillväxt bland både nya och befintliga kunder.

Bolagets satsning på AI-verktyg kommer öka produktens värde och rättfärdiga en högre genomsnittlig intäkt per kund (ARPU).

## Aktiebrief

### Upsales

- CRM-system och AI

## Podcast - Bankvalvet

Lyssna gärna på podcasten Bankvalvet där vi intervjuar Daniel Wikberg, VD för Upsales.

[Länk](#)



## Senaste kvartalsrapporten

Daniel Wikberg, VD på Upsales, sammanfattar den senaste rapporten på 90 sekunder.

[Länk](#)



## Forum

→ Vill du diskutera Upsales med andra personer?

Inderes Forum för aktien - [Klicka här](#)



## Fler informationskällor

Hemsida

<https://www.upsales.com>

Finansiella publikationer

<https://www.upsales.com/investor-relations>

Vanliga frågor

<https://support.upsales.com>



## Kontakt för investerare



Daniel Wikberg

VD



+46 8-505 806 00



ir@upsales.com

## Disclaimer

Denna Aktiebrief är ett samarbete mellan Inderes och Daglig Utdelning. Den är uteslutande avsedd att ge en kortfattad och faktabaserad presentation av offentligt tillgänglig information om bolaget vid tidpunkten för publicering. Aktiebriefen är avsedd för informativt bruk och bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter. Informationen har sammanställts från flera olika offentliga källor som Inderes och Daglig Utdelning anser vara tillförlitliga. Inderes och Daglig Utdelning strävar efter att använda tillförlitlig och omfattande information, men varken Inderes eller Daglig Utdelning ansvarar för innehållet eller riktigheten i den presenterade informationen. Informationen som aktiebriefen baseras på kan ändras snabbt. Varken Inderes eller Daglig Utdelning åtar sig att meddela om ändringar i informationen som presenteras eller att uppdatera materialet efter publicering. Aktiebriefen bör inte betraktas som ett erbjudande eller uppmaning att köpa, sälja eller teckna investeringsprodukter. Läsaren ansvarar själv för sina investeringsbeslut. Läsaren bör beakta sina egna mål, sin ekonomiska situation och vid behov använda rådgivare när läsaren fattar beslut om investeringsåtgärder. Inderes och Daglig Utdelning samt deras anställda ansvarar inte för det ekonomiska resultatet av investeringsbeslut som fattas baserat på aktiebriefen eller för annan skada (direkt eller indirekt) som kan uppstå på grund av användning av informationen. Aktiebriefen får inte ändras, kopieras eller göras tillgänglig för andra helt eller delvis utan skriftligt medgivande från Inderes och Daglig Utdelning. Vissa länders lagar kan innehålla begränsningar för distribution av information i denna Aktiebrief och personer som omfattas av dessa restriktioner bör ta hänsyn till dessa begränsningar. Inderes och Daglig Utdelning kan ha ett direkt eller indirekt avtalsförhållande med bolag som behandlas i denna Aktiebrief. Inderes och Daglig Utdelning erbjuder bolag tjänster inom investerarkommunikation som syftar till att förbättra kommunikationen mellan bolaget och kapitalmarknaden. Dessa tjänster omfattar anordnande av evenemang och möten för investerare, rådgivning om investerarkommunikation och utarbetande av investeringsrapporter.