

BE Group vässar sin digitala handel med klimatdata

Hållbarhet är alltmer en tydlig konkurrensfördel. Kunder och samarbetspartner förväntar sig att leverantörer är transparenta med sin miljöpåverkan. För BE Group, en stor leverantör av stål och metaller i Nordeuropa, innebär den insikten att man adderat automatiserad CO₂-data för varje produkt på sin digitala handelsplattform liksom utsläppen som transporterna genererar baserat på mottagarens postnummer. Resultatet är en lösning där kunderna kan lita på att informationen är både exakt och transparent.

Litiums årliga rapport *Nordic Digital Commerce in B2B 2025* visar att 83 procent av B2B-företagen använder sig av digitala kanaler för att göra affärer. 43 procent uppgav att en av de viktigaste drivkrafterna bakom satsningen var att stärka relationen med sina kunder.

— Sedan vi lanserade vår e-handel har ett av målen varit att stötta kunderna i en snabbt föränderlig marknad och vi såg en växande efterfrågan på klimatdata i flera segment. Så istället för att vänta på tryck från regelverk eller köpare ville vi agera proaktivt för att stötta kunder i den processen, säger Lukas Baranauskis, e-Commerce Manager på BE Group. Litiums plattform spelade en viktig roll för att åstadkomma detta och vi tror att detta är framtiden för B2B-handel.

Genom BE Group integrerat CO₂-data direkt i webbshopen kan varje kund nu se klimatpåverkan på hela sin order, inklusive transporten till den specifika adressen. En aspekt som är särskilt viktig för kunder som måste presentera klimatsiffror i sina projekt, som till exempel mot kommuner eller offentliga projekt där rapportering av CO₂-värden är på väg att bli obligatoriskt. För att åstadkomma största möjliga träffsäkerhet för ingående klimatvärden användes Environmental Product Declarations (EPD).

— Klimatdata är på väg att bli det nya svarta i B2B-handel, särskilt inom tillverknings- och byggrelaterade branscher. BE Groups lösning visar hur digitala plattformar kan möjliggöra transparens och skapa värde för kunderna genom att låta CO₂-data och digital handel samverka redan innan kommande EU-regleringar förväntas kräva detta, avslutar Malin Bodolla, marknadschef på Litium.

För mer information kontakta:

Malin Bodolla, CMO Litium AB
Mobil: +46 73 800 35 40
E-post: malin.bodolla@litium.com

Om BE Group:

BE Group AB (publ), som är noterat på Nasdaq Stockholm, är en ledande oberoende ståldistributör som lagerhåller och bearbetar stål, rostfritt stål och aluminium till kunder främst inom bygg- och tillverkningsindustrin. Genom bolagets produktionsservice kan kunderna beställa anpassade ståldetaljer för att effektivisera sina produktionsprocesser. År 2024 omsatte koncernen 4,7 miljarder kr. BE Group har cirka 560 anställda med Sverige och Finland som största marknader. Huvudkontoret ligger i Malmö. Mer information finns på www.begroup.com.

Om Litium:

Litium AB (publ) är en av Nordens ledande aktörer inom digital handel. Vi hjälper företag inom B2B och B2C att accelerera sin försäljning, snabbt skala upp sin verksamhet, nå nya

marknader och samtidigt skapa marknadsledande kundupplevelser online. Vi gör det genom att erbjuda en skalbar och molnbaserad e-handelsplattform som är byggd för tillväxt. Våra kunder som Lindex, Tingstad och Jollyroom omsätter över 20 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partner nätverk på den globala marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Amudova AB är bolagets Certified Adviser och kan nås på info@amudova.se eller +46 8 545 017 58. För mer information besök gärna litium.se.