

Litium AB (publ) – Q3 rapport 2025

Fortsatt stark tillväxt och kraftigt förbättrad lönsamhet - Litium i stark position

”Kombinationen av organisk tillväxt och strategiska förvärv ger oss de bästa förutsättningarna för att ta en ledande position på den europeiska marknaden för digital handel.” Martin Billenius, vd Litium

Perioden 1 juli – 30 sep 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK per 2024-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 18,1 % till 19,7 MSEK (16,7 MSEK) med en bruttomarginal på 67,7 % (66,1 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,8 % avsåg abonnemangsintäkter och 17,2 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 5,2 MSEK (4,3 MSEK).
- EBIT 0,6 MSEK (0,1 MSEK) och resultatet före skatt var 0,6 MSEK (0,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,31 SEK (0,26 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till 0,04 SEK (0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 4,6 MSEK (4,3 MSEK), en ökning med 6,9 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3,5 MSEK (9,1 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK per 2024-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 8,8 % till 57,6 MSEK (52,9 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,0 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,5 % avsåg abonnemangsintäkter och 17,5 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 12,3 MSEK (12,5 MSEK).
- EBIT -1,5 MSEK (-0,1 MSEK) och resultatet före skatt var -1,5 MSEK (-0,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,74 SEK (0,75 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,09 SEK (-0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,0 MSEK (14,6 MSEK), en ökning med 10,2 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3,5 MSEK (9,1 MSEK).

Väsentliga händelser under perioden

Litium förvärvar Geins, accelererar tillväxt inom AI-driven e-handel och genomför företrädesemission

Litium meddelar den 8 september att man ingått villkorat avtal om att förvärva Geins Group AB, en SaaS-plattform med kunder som Bubbleroom, Nymans Ur och Platinumcars. Förvärvet är ett strategiskt steg i Litiums tillväxtresa och ambition att bli en ledande aktör i Europa. Förvärvet av Geins stärker Litiums årsomsättning med cirka 9 MSEK, vilket gör att bolaget nu närmar sig en årsomsättning om cirka 90 MSEK.

Styrelsen i Litium AB har beslutat om företrädesemission av aktier om ca 24,9 MSEK

Litium meddelade den 8 september att styrelsen samma dag, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 14 maj 2025, beslutat om en företrädesemission av aktier om cirka 24,9 MSEK före avdrag för emissionskostnader. Teckningskursen har fastställts till 12 SEK per aktie.

Väsentliga händelser efter perioden

Över 128% tecknat i Litiums företrädesemission, 24,9 MSEK tillförs bolaget

Den 2 oktober offentliggör Litium utfallet i Litiums företrädesemission om cirka 24,9 MSEK. Utfallet visar att emissionen blev övertecknad med och utan stöd av teckningsrätter, vilket visar på ett starkt ägarstöd.

Miljonköp av insynspersoner i samband med Litiums emission

Litium meddelar att insynspersoner genomfört aktieköp om totalt 7,4 miljoner kronor i samband med bolagets nyemission. VD, CFO och samtliga styrelseledamöter tecknade aktier för 2,5 miljoner kronor, medan huvudägaren Fastpartner, genom styrelseordförande Christopher Johansson, tecknade för 4,9 miljoner kronor. Köpen visar ett starkt engagemang från ledning och större ägare i Litiums fortsatta tillväxtresa.

Litium slutför förvärvet av Geins Group

Litium meddelar den 16 oktober att förvärvet av Geins Group är slutfört. Genom affären förstärker Litium sin position som en av Nordens ledande aktörer inom digital handel och accelererar utvecklingen av AI-drivna och automatiserade lösningar för både B2B- och B2C-segmentet. Den totala köpeskillingen uppgår till 17,7 MSEK, varav hälften har erlagts kontant och resterande del genom en apportemission omfattande 689 789 nya aktier.

Övriga händelser

AI användningen ökar snabbt bland nordiska B2B-företag

Den 20 augusti publicerade Litium en rapport som visar att AI-användningen inom digital försäljning bland nordiska tillverkare, grossister och distributörer har ökat från 15 till 24 procent. Ytterligare 32 procent planerar att implementera tekniken inom kort.

Procurator lanserar ny e-handelslösning på Litium

Litium meddelar den 2 oktober att Procurator gått live på Litium Commerce Cloud med en ny e-handelslösning. Procurator är en ledande svensk grossist av skydds-, städ- och hygienprodukter med en omsättning på 1,8 miljarder SEK och över 100 000 kunder. Den nya lösningen är ett viktigt steg i företagets digitala transformation och stärker erbjudande till små och medelstora B2B-kunder.

BE Group vässar sin digitala handel med klimatdata

Litium meddelar den 7 oktober att BE Group vidareutvecklat sin digitala handel på Litium Commerce Cloud genom att integrera automatiserad klimatdata. BE Group är en ledande leverantör av stål och metaller i Nordeuropa. Den nya lösningen visar CO₂-utsläpp per produkt och transport, vilket ökar transparensen och stärker kundrelationerna.

Vd har ordet

Det tredje kvartalet är ofta en lugnare period i vår bransch, men för Litium har det blivit ännu ett bevis på styrkan i vår affärsmodell och vår förmåga att leverera resultat oavsett säsong. Bolaget presenterar en stark rapport med fortsatt hög tillväxt, förbättrad lönsamhet och ett tydligt momentum i verksamheten. Det är särskilt glädjande att se hur hela organisationen, med fokus på lönsam tillväxt och kundvärde, fortsätter att driva utvecklingen framåt.

Nettoomsättningen ökade under tredje kvartalet med 18,1 procent jämfört med föregående år. Denna tillväxt drevs framför allt av högre rörliga intäkter från våra befintliga kunder samt en stabil utveckling på vår abonnemangsbaserad affär, vilket även syns tydligt i ARR-utvecklingen. Försäljningen har fortsatt att vara stark och vi ligger före våra uppsatta mål. Vid kvartalets slut uppgick ARR till 86,2 MSEK (77,5 MSEK), en ökning med 11,2 procent. Detta visar att vår strategi, med ökat fokus på nykundsanskaffning, ett starkt erbjudande och långsiktiga kundrelationer, lägger grunden för hållbar tillväxt. Väckande är att vi också gör ett starkt positivt resultat för kvartalet på 587 KSEK (93 KSEK).

Vi har under kvartalet börjat bygga upp en customer care-avdelning med fokus på kundnöjdhet och långsiktiga relationer. En satsning som innebär en planerad ökning av personalkostnaderna, men som också är en investering i framtida tillväxt och lojalitet.

Under kvartalet slutförde vi även förvärvet av Geins Group, en e-handelsplattform och SaaS-bolag som levererar en modern lösning med stark kompetens inom AI, automatisering och produktutveckling. Genom förvärvet stärker vi vår position som en av Nordens ledande aktörer inom digital handel och kan nu accelerera utvecklingen av AI-drivna lösningar för både B2B- och B2C-segmenteten. Geins tillför cirka 9 MSEK i årsomsättning och väntas bidra positivt till resultatet redan under det kommande året.

I samband med förvärvet genomförde vi en framgångsrik företrädesemission som övertecknades med över 128 procent och tillförde bolaget 24,9 MSEK. Det starka utfallet är ett tydligt kvitto på våra ägares förtroende för Litiums strategi och framtidsplaner. Både förvärvet av Geins och den övertecknade emissionen markerar två viktiga steg i vår långsiktiga strategi. Kombinationen av organisk tillväxt och strategiska förvärv ger oss de bästa förutsättningarna för att ta en ledande position på den europeiska marknaden för digital handel.

Jag vill rikta ett stort tack till hela Litium-teamet och våra engagerade ägare för ett starkt genomfört kvartal. Tillsammans fortsätter vi att skapa momentum, bygga lönsam tillväxt och ta oss närmare vår vision – att bli den ledande digitala handelsplattformen i Europa.

//Martin

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. Litium uppdaterade från och med föregående

kvartalsrapportering sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue) för att bättre spegla det långsiktiga värdet i bolagets affärsmodell.

I samband med att ny ledning tillträdde under Q1 2025 gjordes en genomlysning av bolagets nyckeltal. Denna analys resulterade i en justering av ARR-definitionen för att ge en mer rättvisande bild av Litiums nuvarande position och framtida potential samt för att ha en ARR-definition som ligger närmare branschpraxis bland SaaS-bolag. Se kvartalsrapporten från Q2 2025 för en mer noggrann förklaring av förändringen.

ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- Årsintäktsvärdet för aktiva abonnemang vid rapportperiodens slut, baserat på kontrakterade priser.
- Endast återkommande intäkter inkluderas (engångsintäkter exkluderas).
- Inkluderar både nya och befintliga kunder, under förutsättning att avtalen är aktiva.
- En försiktigt bedömd andel av rörliga återkommande intäkter (ex. volym- eller transaktionsbaserade avgifter) inkluderas:
 - För kunder med längre historik baseras bedömningen på faktiskt utfall och etablerade användningsmönster.
 - För nya kunder görs en initial prognos i samband med kontraktsskrivning, som justeras nedåt för att undvika överskattning och säkerställa en konservativ bedömning.

ARR uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).

Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen, med justerade historiska tal i enlighet med den nya beräkningsmodellen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Hela Q3-rapporten finns att ladda ner som PDF på: <https://www.litium.se/investor-relations> under rapporter.

Bokslutskommunikén för 2025 publiceras den 12 februari 2026.

Denna information är sådan som Litium är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 08:00, 23 oktober 2025.

För mer information kontakta:

Martin Billenius, vd Litium AB

Mobil: +46 766 346 343

E-post: martin.billenius@litium.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.