

Litium AB (publ) – Bokslutskommuniké 2025

Rekordstark orderingång driver accelererande tillväxt

”Vi avslutar året med ett starkt fjärde kvartal där orderingången nådde den högsta nivån i bolagets historia. Det är ett tydligt resultat av vårt fokuserade strategiarbete och visar att vårt erbjudande möter en marknad där digitalisering och effektivisering prioriteras allt högre.”
Martin Billenius, vd

Perioden 1 oktober – 31 december 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK per 2024-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 24,4 % (5,1%) till 24,2 MSEK (19,5 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (69,4 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 74,3 % avsåg abonnemangsintäkter och 25,7 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,1 MSEK (4,9 MSEK).
- EBIT -1,4 MSEK (0,7 MSEK) och resultatet före skatt var -1,3 MSEK (0,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,22 SEK (0,30 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,10 SEK (0,05 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,7 MSEK (5,2 MSEK), en ökning med 217,8 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (7,1 MSEK).

Perioden 1 januari – 31 december 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK per 2024-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 13,0 % (5,0%) till 81,8 MSEK (72,3 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,4 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 80,0 % avsåg abonnemangsintäkter och 20,0 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 16,4 MSEK (17,4 MSEK).
- EBIT -2,9 MSEK (0,6 MSEK) och resultatet före skatt var -2,9 MSEK (0,7 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,99 SEK (1,05 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,2 SEK (0,04 SEK).
- Investeringarna uppgick till 32,7 MSEK (19,8 MSEK), en ökning med 65,1 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (7,1 MSEK).

Väsentliga händelser under perioden

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

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

Miljonköp av insynspersoner i samband med Litiums emission

Litium meddelade 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 meddelade den 16 oktober att förvärvet av Geins Group slutförts. 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 19,8 MSEK, varav hälften erlades kontant och resterande del genom en apportionemission omfattande 689 789 nya aktier.

Jollyroom förlänger samarbetet med Litium

Litium meddelade den 25 november att Jollyroom förlänger sitt samarbete med Litium genom ett nytt treårsavtal. Förlängningen stärker Litiums återkommande intäktsbas och bekräftar bolagets position som långsiktig strategisk partner till ledande nordiska e-handelsaktörer.

Litium och Monitor ERP inleder strategiskt partnerskap

Litium meddelade den 22 december att bolaget inlett ett strategiskt partnerskap med Monitor ERP. Samarbetet innebär färdigpaketerade och integrerade B2B-lösningar för tillverkande företag och stärker Litiums position inom digital handel för tillverkningsindustrin.

Väsentliga händelser efter perioden

Litium utser Chief AI Officer

Litium meddelade den 22 januari att Kristian Arvidsson utsetts till Chief AI Officer. Utnämningen stärker bolagets AI-strategi och markerar ett tydligt steg mot långsiktig och affärsdriven användning av AI inom digital handel.

Litium släpper paketerad e-handelslösning fullt integrerad med Monitor ERP

Den 29 januari presenterar Litium sin nya e-handelslösning som är fullt integrerad med Monitor ERP och framtagen specifikt för tillverkande B2B-företag. Lösningen möter de ökande kraven på snabb, effektiv och skalbar digital försäljning inom tillverkningsindustrin och gör det möjligt för företag att erbjuda digital orderhantering och självservice till sina kunder, utan behov av omfattande eller komplexa e-handelsprojekt.

Övriga händelser

Procurator lanserar ny e-handelslösning på Litium

Litium meddelade den 2 oktober att Procurator gått live på Litium Commerce Cloud med en ny e-handelslösning. Procurator är en ledande svensk grossist inom skydds-, städ- och hygienprodukter med en omsättning om 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 meddelade den 7 oktober att BE Group vidareutvecklat sin digitala handel på Litium Commerce Cloud genom att integrera automatiserad klimatdata. Lösningen visar CO₂-utsläpp per produkt och transport, vilket ökar transparensen och stärker kundrelationerna.

Digital handel guidar kunder till hållbara val

Den 31 oktober lanserade Litium rapporten *Driving Sustainability through B2B Digital Commerce*, som visar att digital handel blir ett allt viktigare verktyg i företagens hållbarhetsarbete. Rapporten bygger på insikter från över 900 nordiska beslutsfattare och belyser hur transparens, klimatdata och digitala handelsflöden stärker både kundupplevelse och regelefterlevnad.

Vd har ordet

Vi avslutar 2025 med vårt starkaste år hittills. I ett omvärldsläge präglad av osäkerhet visar vi att fokus, tydlig strategi och konsekvent genomförande ger resultat. Q4 markerar en ny milstolpe för Litium med den högsta orderingången i bolagets historia och en affär som fortsätter att växa med styrka.

Det starka kvartalet är ingen slump. Det är resultatet av ett målmedvetet strategiarbete där vi har positionerat Litium rätt i en marknad som prioriterar digitalisering, effektivitet och skalbarhet. Vi ser en tydlig efterfrågan på vår plattform och vi levererar.

2025 blev vårt starkaste år hittills inom nykundsanskaffning, med över 50 nya kunder. Idag använder fler än 300 kunder Litiums plattform för att accelerera sin digitala affär. Den växande kundbasen stärker våra återkommande intäkter och långsiktiga tillväxtpotentialer. Samtidigt ser vi ett fortsatt starkt förtroende från befintliga kunder, som går live, vidareutvecklar sina lösningar och skapar affärsvärde med Litium som långsiktig partner.

Finansiellt levererar vi fortsatt en stark utveckling och ser tydliga bevis på att vår affärsmodell skalar effektivt. Utvecklingen under kvartalet bekräftar detta då vår årliga återkommande abonnemangsintäkt (ARR) ökade med 17,8% samtidigt som nettoomsättningen växte med hela 24,4%. Om vi tar hänsyn till engångskostnader framför allt kopplade till förvärvet av Geins samt dubbla VD-löner är EBIT positivt och starkare än föregående år, vilket jag är väldigt stolt över. Detta trots att vi samtidigt har vuxit organisationen med +50% under 2025 visar tydligt styrkan i vår modell. Vi växer inte bara - vi gör det med ökad effektivitet, skalbarhet och med fokus på långsiktig lönsamhet.

I Q4 har vi även annonserat ett strategiskt partnerskap med Monitor ERP. Partnerskapet stärker vårt erbjudande mot tillverkande B2B-företag och möjliggör mer integrerade och effektiva digitala handelslösningar. Vi ser redan ett tydligt marknadsintresse, vilket bekräftar behovet av denna satsning. Detta hanteras som ett nytt affärsområde hos oss och är en viktig del i vår ambition att växa inom industrisegmentet.

Fokus framåt ligger på att vidareutveckla vår produktplattform, inte minst genom vårt AI-initiativ som lanserades i Q4. Detta ser vi som väldigt viktigt då det kommer förbättra vår bruttomarginal. Vi vill

även fördjupa samarbetet i vårt partnerekosystem och fortsätta skapa värde för både nya och befintliga kunder. Samtidigt går vi in i en tid med stora möjligheter, där utvecklingen i både omvärlden och teknologin sker snabbt. Vår uppgift blir att prioritera rätt, fortsätta investera i tillväxt och samtidigt vara snabbfotade och anpassningsbara när förutsättningarna förändras.

Året har börjat mycket bra för oss med flera nya kunder som anslutit till Litium-familjen. Med vårt starka momentum, en tydlig Go-To-Market-modell samt kompetenta partners, medarbetare och engagerade ägare ser jag verkligen fram emot 2026.

Nu kör vi!

//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 andra kvartalet 2025 sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue) för att bättre spegla det långsiktiga värdet i bolagets affärsmodell.

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 2025-12-31 till 93,5 MSEK (79,4 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (9,9 %).

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

Kvartalsrapporten för Q1 2026 publiceras den 29 april 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, 12 februari 2026.

För mer information kontakta:

Martin Billenius, vd Litium
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](https://www.litium.se).