

Litium AB (publ) – Q1 rapport 2026

På väg mot 100 MSEK i ARR med förbättrad lönsamhet

”Med över 300 kunder, ett växande partnerskap med Monitor och en innovationsstark organisation på plats så har vi bättre förutsättningar än någonsin att bli den lysande stjärnan inom digital B2B-handel i Europa.” Martin Billenius, vd Litium

Perioden 1 januari – 31 mars 2026

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-03-31 till 97,1 MSEK (82,4 MSEK per 2025-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (12,1 %).
- Nettoomsättningen ökade med 26,0 % (6,7%) till 23,8 MSEK (18,9 MSEK) med en bruttomarginal på 69,8 % (68,3 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 79,4 % avsåg abonnemangsentäkter och 20,6 % avsåg rörliga intäkter.
- Cash EBITDA uppgick till -1,1 MSEK (-1,6) MSEK.
- EBITDA uppgick till 5,9 MSEK (3,8 MSEK).
- EBIT -0,1 MSEK (-0,8 MSEK) och resultatet före skatt var -0,7 MSEK (-0,8 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,31 SEK (0,23 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,00 SEK (-0,05 SEK).
- Investeringarna uppgick till 8,0 MSEK (5,6 MSEK), en ökning med 43,6 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,1 MSEK (7,7 MSEK).

Väsentliga händelser under 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.

Litium passerar milstolpen 300 kunder

Litium har nu över 300 kunder på sin plattform efter det starkaste året i bolagets historia. Under 2025 anslöt över 50 nya kunder och orderingången nådde sin högsta nivå hittills. Bolaget meddelar att aktiviteten varit fortsatt hög både inom både B2B och B2C.

Vd har ordet

97,1 MSEK i ARR och över 300 kunder – det är utgångsläget när Q1 2026 stänger.

Första kvartalet 2026 bekräftar att Litium är i en stark tillväxtfas. Vi växer vår ARR med 17,8 procent jämfört med samma period i fjol och andra kvartalet i rad nära 18 procent tillväxt. Vi närmar oss därmed 100 MSEK i ARR, en tydlig milstolpe som speglar både kommersiell styrka och kundernas förtroende för vår plattform.

Nettoomsättningen ökade med 26 procent till 23,8 MSEK (18,9). Det tyder på att våra investeringar i produktutveckling och marknadsbearbetning nu ger tydligt genomslag. Organisk omsättningstillväxt var 14,4 procent och organisk ARR-tillväxt 8,1 procent, vilket bekräftar att kärnaffären växer med egen kraft.

100 procent av omsättningen är repetitiv. Av detta utgjorde 79,4 procent abonnemangsinträder och 20,6 procent rörliga intäkter, vilket är en stabil och förutsägbar bas att skala vidare från.

Vi inför Cash EBITDA som nytt nyckeltal för att tydligare spegla den löpande verksamhetens resultat, rensat för aktiveringar. Cash EBITDA var -1,1 MSEK (-1,6). Vi är inte i mål, men riktningen är tydlig: lönsamheten stärks stadigt och stegvis, samtidigt som vi håller fast vid våra tillväxtambitioner.

Vi ser en fortsatt stark progress inom B2B-segmentet och samarbetet med Monitor har fått en stark start med ett stort antal nya kunder genererade under Q1. Partnerskapet öppnar en ny marknad och bekräftar den naturliga kopplingen mellan ERP och digital handel. Efterfrågan i Monitors kundbas är tydlig och vi ser samarbetet som en viktig tillväxtmotor långsiktigt.

Under kvartalet rekryterade vi en Chief AI Officer (CAIO). AI utvecklas snabbt och kommer att förändra digital handel i grunden. Genom att säkra rätt kompetens och ledarskap redan nu positionerar vi Litium i framkant, både i vår produktutveckling och i det värde vi skapar för kunderna.

AI kommer att förändra mjukvara och vi ser det som en möjlighet. Vår övertygelse är att AI inte hotar SaaS-modellen, utan stärker den: koden blir billigare, men värdet i företagsmjukvara finns i djupa integrationer, strukturerade data, compliance och förtroende. För Litium, med komplexa ERP-integrationer, kundspecifik prissättning och arbetsflöden nära kundernas kärnverksamhet, blir AI en symmetrisk fördel som accelererar innovationen. SaaS dör inte, det mognar. De bolag som tar ledningen i den omställningen är de som vinner. Det är vår avsikt.

Vi går in i 2026 med starkt momentum: ARR-tillväxten accelererar, lönsamheten förbättras och intäktmodellen är helt repetitiv. Med över 300 kunder, ett växande partnerskap med Monitor och en innovationsstark organisation på plats så har vi bättre förutsättningar än någonsin att bli den lysande stjärnan inom digital B2B-handel i Europa.

Avslutningsvis vill jag tacka våra medarbetare för starka insatser, våra kunder för förtroendet och våra aktieägare för ert fortsatta stöd.

//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. 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 2026-03-31 till 97,1 MSEK (82,4 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 17,8 % (12,1%).

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 Q1-rapporten finns att ladda ner som PDF på: <https://www.litium.se/investor-relations> under rapporter.

Q2-rapporten 2026 publiceras den 10 juli 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, 29 april 2026.

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 partnersnätverk 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.