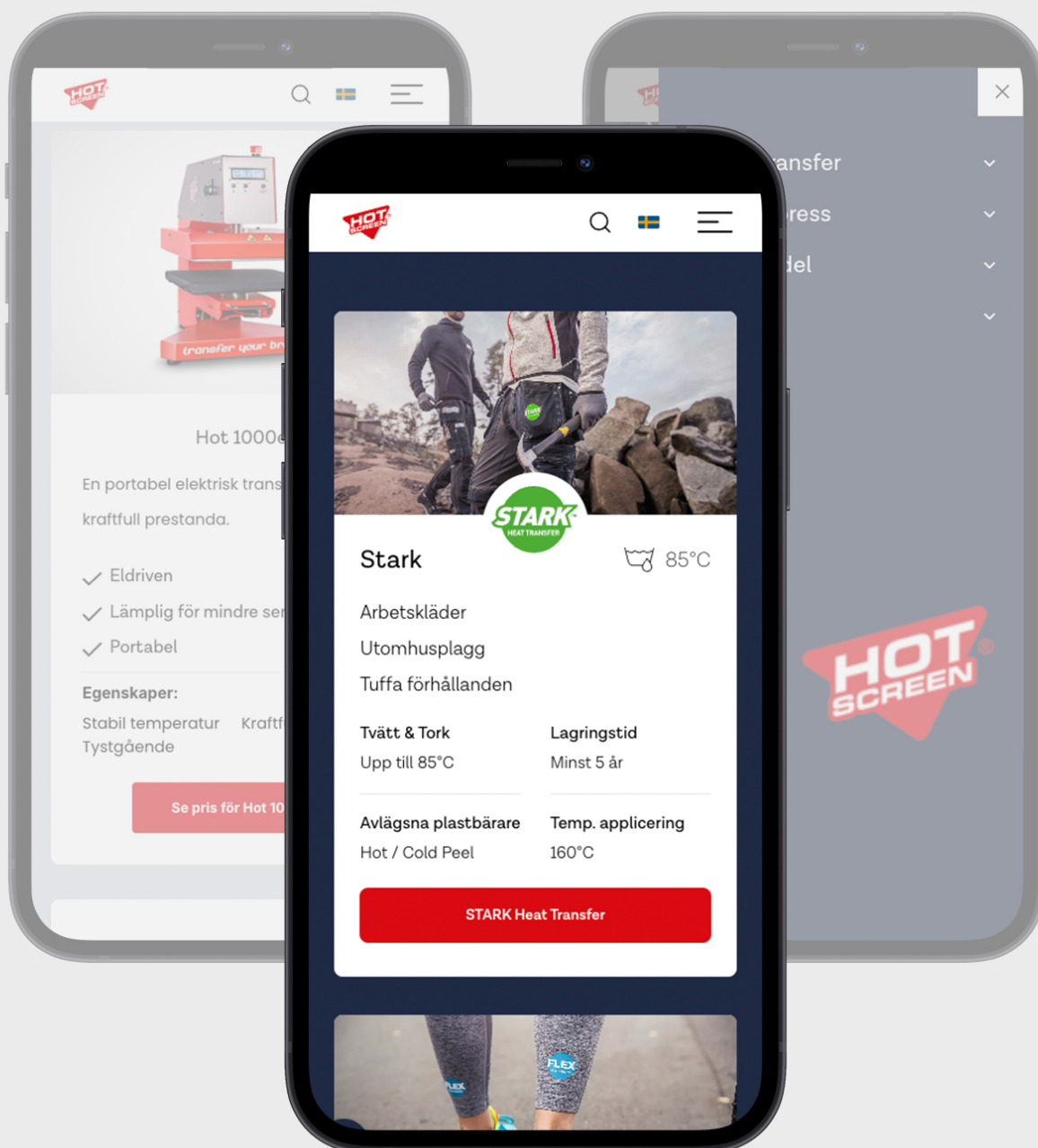


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2026

29 april 2026





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 partnersätverk 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).

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

<https://www.litium.se/investor-relations>

På väg mot 100 MSEK i ARR med förbättrad lönsamhet

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 abonnemangsinträder 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).

”

”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

”

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)

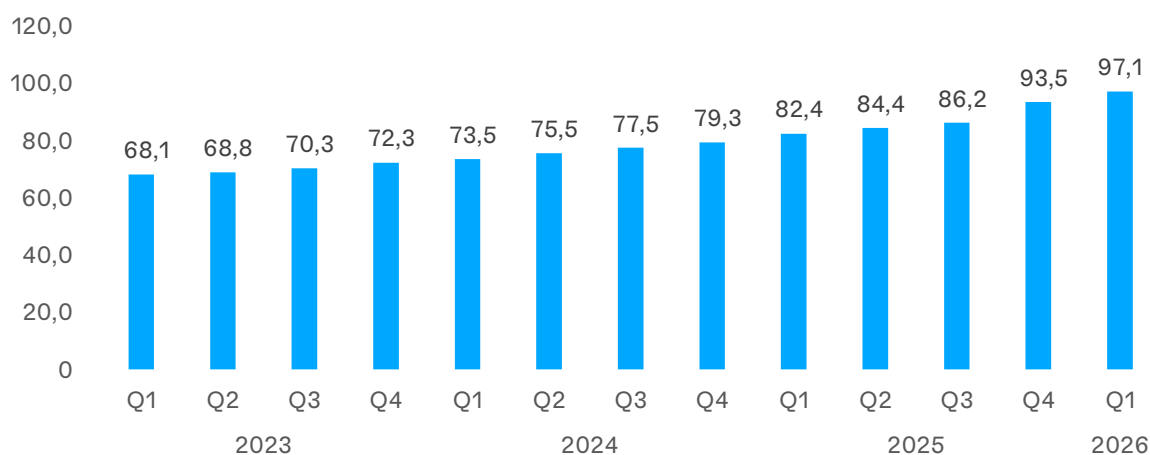
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- 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)



Litiums erbjudande

Marknaden för digital handel

Litiums målmarknad är produktsäljande företag inom både B2B och B2C som strävar efter att öka sin försäljning, förbättra kundupplevelsen och stärka sin digitala närvaro.

Marknaden för digital handel utvecklas starkt, särskilt inom B2B, men påverkas samtidigt av en global osäkerhet. Ekonomiska utmaningar och geopolitiska faktorer skapar en oförutsägbar omvärld. Effekterna på företagsinvesteringar i digitalisering är ännu svåra att bedöma, men utvecklingen följs noggrant.

Digital B2B-handel i Norden – en marknad i stark utveckling

Den digitala B2B-marknaden i Norden växer. Enligt vår årliga undersökning Nordic Digital Commerce in B2B är digital försäljning nu en självklar del av tillväxtstrategin hos nordiska

B2B-företag. Hela 83 % av företagen möjliggör försäljning i digitala kanaler, varav mer än hälften erbjuder direktköp online. Tillväxten är tydlig i alla branscher, från tillverkare till grossister och återförsäljare.

69 % av företagen förväntar sig fortsatt ökning i digital försäljning de kommande åren. Samtidigt skiftar fokus från enbart effektivisering till att skapa kundvärde genom bättre service, merförsäljning och högre kundnöjdhet.

Rapporten bygger på svar från över 900 beslutsfattare inom nordiska B2B-företag och publicerades i april 2025. Den ger en aktuell och omfattande bild av utvecklingen, drivkrafterna och utmaningarna inom digital B2B-handel. I maj 2026 släpper Litium en ny rapport. Läs hela rapporten för 2025 här: <https://www.litium.se/b2b-rapport>

Andel Nordiska B2B-företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler samt kanalval.

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2025

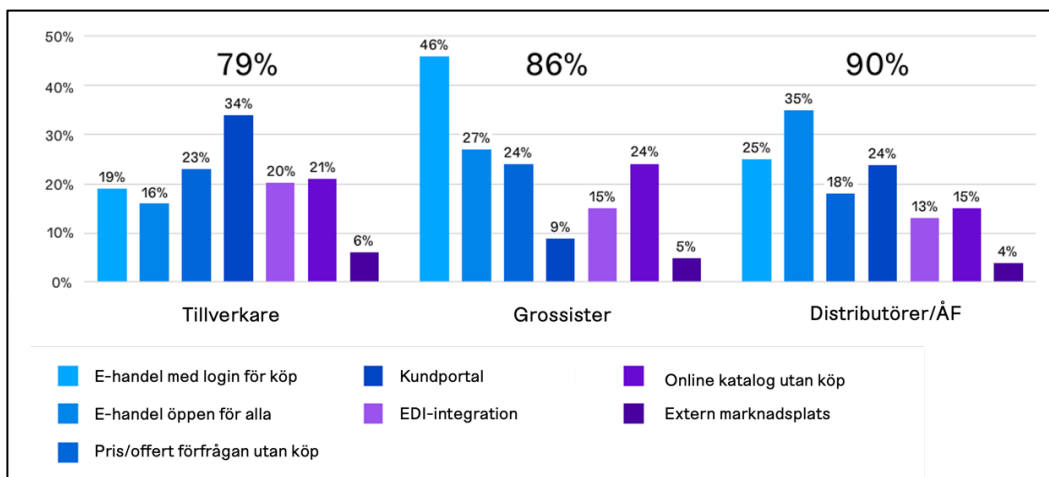


Bild: Figuren ovan visar att andelen företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler är hög i alla segment men också att det finns en stor skillnad i vilka kanaler man använder.

Svensk e-handel – återhämtande med underliggande tillväxtpotential

Inom B2C präglades 2025 av ett svagt konjunkturläge, men Svensk Handels E-handelsindikator visar att marknaden

återhämtade sig under andra halvåret. Helåret summerades till cirka 166 miljarder kronor, motsvarande en tillväxt om 4 procent jämfört med 2024.

Tillväxten drivs av ökade köpesummor snarare än fler konsumenter, vilket indikerar en gradvis stärkt konsumtion. Samtidigt väntas den positiva trenden fortsätta in i 2026.

Trots ökad konkurrens från internationella aktörer som Temu och Shein skapas därmed en marknad med förbättrade tillväxtförutsättningar för aktörer som kan möta ökade krav på effektivitet, kundupplevelse och teknologisk innovation.



Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag som erbjuder skalbara lösningar för digital handel inom B2B och B2C. Bolaget hjälper företag att accelerera sin försäljning, skala upp sin verksamhet och expandera till nya marknader, samtidigt som de skapar konkurrenskraftiga och sömlösa kundupplevelser.

Litiums styrka ligger i förmågan att hantera komplexa affärsmodeller och samtidigt erbjuda en snabb time-to-value. Genom att kombinera färdigpaketerade lösningar med hög flexibilitet kan kunder både komma igång snabbt och vidareutveckla sin affär utan att begränsas av tekniken. Detta är särskilt viktigt inom B2B, där krav på kundanpassning, integrationer och affärslogik är höga.

Erbjudandet omfattar både köpupplevelsen och de funktioner som stödjer den digitala affären, såsom produktinformation, prissättning och orderhantering. Genom att samla dessa i en sammanhållen lösning kan kunder effektivisera sina processer, stärka kundrelationer och skapa förutsättningar för skalbar tillväxt.

Litium utvecklar även löpande sitt erbjudande med stöd för datadriven automation och AI-baserade funktioner, i syfte att förbättra

effektivitet, öka relevans i kunddialoger och möjliggöra mer personifierade affärer.

Affärsmodellen är baserad på SaaS (Software as a Service), där intäkterna primärt består av återkommande abonnemangsavgifter, kompletterat med användningsbaserad prissättning. Detta innebär att Litium växer i takt med kundernas affärsvolym och framgång.

Litiums kunder

Litiums lösningar används av företag inom både B2B och B2C, med en relativt jämn fördelning mellan segmenten. Bolaget har en stark position inom B2B, där digitalisering av försäljning och affärsprocesser är centrala drivkrafter.

Genom paketerade erbjudanden tillsammans med partners, såsom Monitor ERP System, kan Litium erbjuda snabbare implementation och lägre komplexitet, särskilt för tillverkande bolag och grossister. Detta möjliggör kortare time-to-value och stärker Litiums position i prioriterade kundsegment.

Litium har en bred och väletablerad kundbas med flera branschledande bolag. Exempel inom B2B inkluderar BE Group, Tingstad, Toyota Material Handling International, Procurator och Bevent Rasch. Inom B2C återfinns kunder

som Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace.

Litiums erbjudande

Litiums erbjudande är utformat för att möjliggöra långsiktig tillväxt i en snabbt föränderlig marknad. Genom en kombination av standardisering och flexibilitet kan kunder balansera snabb implementation med kontinuerlig utveckling.

En central styrka är förmågan att samla flera delar av den digitala affären i en sammanhållen struktur, vilket skapar effektivare processer, minskar manuellt arbete och möjliggör en mer konsekvent kundupplevelse över flera kanaler.

Genom ett etablerat partner- och integrationsekosystem kan Litium dessutom anpassas till kundens befintliga systemmiljö, vilket minskar risk, sänker kostnader och accelererar time-to-market.

Partnernätverket

Litium har ett etablerat partnernätverk som stärker erbjudandet och möjliggör skalbar tillväxt. Ekosystemet omfattar teknologipartners inom exempelvis betalningar, analys, marknadsföring och AI, såsom Klarna, Qliro, Svea, Loop54, Briqpay, Nshift och Voyado.

Litium genererar intäkter från delar av ekosystemet genom intäktsdelningsmodeller, samtidigt som det bidrar till ökat kundvärde och plattformsanvändning.

Partnernätverket omfattar även implementationspartners, där samarbeten med exempelvis Exsitec, Consid och Knowit bidrar till effektiv implementation och hög leverans kvalitet tillsammans med hög know-how och erfarenhet från branschen.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (KSEK)	Q1 2026	Q1 2025	Helår 2025
Repetitiva avtalsintäkter	23 811	18 893	81 766
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	23 811	18 893	81 766
Tillväxt nettoomsättning	26,0%	6,7%	5,0%
Abonnemangsintäkter	18 914	15 611	65 441
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	79,4%	82,6%	80,0%
Rörliga intäkter	4 896	3 282	16 325
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	20,6%	17,4%	20,0%
Bruttovinst	16 664	12 952	55 997
Bruttomarginal	69,8%	68,3%	68,4%
Cash EBITDA	-1 070	-1 614	-5 947
EBITDA	5 947	3 830	16 447
EBITDA%	25,0%	20,3%	20,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier (kr)	0,31	0,23	0,99
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,30	0,23	0,96
EBIT	-126	-770	-2 903
Nettoresultat	-87	-775	-3 345
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier (kr)	-0,00	-0,05	-0,20
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	-0,00	-0,05	-0,19

	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR") *	97 105	82 399	93 507
Tillväxt Annual Recurring Revenue	17,8%	12,1%	17,8%
Balansomslutning	136 171	103 221	136 886
Eget kapital	114 943	84 603	115 054
Antal aktier vid utgången av perioden	19 349 265	16 586 201	19 349 265
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	20 046 265	16 968 201	20 046 265
Genomsnittligt antal aktier för perioden	19 034 064	16 586 201	19 034 064
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	19 731 064	16 968 201	19 731 064
Soliditet	84,4%	82,0%	84,1%

*) OBS! ny beräkningsmodell från och med det andra kvartalet 2025.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 26,0% till 23,8 MSEK (18,9 MSEK). Intäktsökningen drevs av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas såväl som från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100%) av nettointäkterna. Bruttomarginalen uppgick till 69,8 procent (68,3).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 18,9 MSEK (15,6 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 4,9 MSEK (3,3 MSEK) och har genererats genom att bolagets kunder har en prismodell som baseras på volym, använder olika tilläggstjänster såsom exempelvis betallösningar och cloudlösningar, men även av debiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

De direkta kostnaderna uppgick till 7,1 MSEK (6,0 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra implementationspartners erhåller vid införsäljningen av Litiums erbjudande.

På kvartalsbasis ser vi att bruttomarginalen kan komma att fluktuera på grund av enstaka händelser som kan, relativt sett, få stor påverkan. I takt med att vår affär växer kommer detta att minska. Marginalen för helåren ger en rättvisande bild.

Kostnader

Koncernens rörelsekostnader uppgick till 27,4 MSEK (22,6 MSEK), motsvarande en ökning om 21,2 % jämfört med föregående år. Ökningen är främst hänförlig till förvärvet av Geins Solutions AB och de kostnader som tillkommit i samband med detta och den växande verksamheten. Personalkostnaderna uppgick till 10,8 MSEK (8,4 MSEK), motsvarande en ökning om 28,4 procent jämfört med föregående år. Ökningen är främst hänförlig till förvärvet av Geins

Solutions AB samt nyrekryteringar genomförda för att etablera en skalbar personalstruktur för att stödja bolagets tillväxt framåt.

Medarbetare

Den 31 mars 2026 hade bolaget 34 (23) anställda, varav 8 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 34 (23) stycken.

Resultat

Bolaget har infört Cash EBITDA som ett nytt nyckeltal för att bättre utvärdera resultatet i den löpande verksamheten utan påverkan av aktiveringar. Cash EBITDA uppgick under perioden till -1,1 MSEK (-1,6 MSEK), och den positiva utvecklingen speglar den skalbara affärsmodell bolaget investerat i där vi ser att resultatet stärks i takt med ökande omsättning. EBITDA-marginalen gick upp tydligt jämfört med föregående år och i absoluta tal uppgick EBITDA till 5,9 MSEK (3,8 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,31 SEK (0,23 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,00 SEK (-0,05 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 8,0 MSEK (5,6 MSEK), en ökning med 43,6 % främst kopplat till Litiums förvärv av Geins Solutions och att koncernens produktportfölj därmed ökat. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 6,1 MSEK (4,6 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 32,3 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,9 MSEK (11,3 MSEK).

Periodens kassaflöde för koncernen uppgick till -0,3 MSEK (0,6 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,1 MSEK (7,7 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 84,4 % (82,0 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-03-31 till 97,1 MSEK (82,4 MSEK), vilket motsvarar en tillväxt på 17,8%.

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie;

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 19 349 265

Antal röster: 19 349 265

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 2 553

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma: 12 maj 2026

Delårsrapport Q2 2026: 10 juli 2026

Delårsrapport Q3 2026: 21 oktober 2026

Bokslutskommuniké 2026: 17 februari 2027

Finansiella rapporter är tillgängliga på bolagets hemsida www.litium.se.

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har ingen medlem i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrenssituationen, effekten av olika makroekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker. Nuvarande och tillgänglig finansiering anses vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

Ägare	Antal	Kapital/röster
FastPartner AB	3 645 369	18,8%
Avanza Pension	2 191 102	11,3%
Swedbank Robur Microcap	1 596 375	8,3%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	994 681	5,1%
Aktia Nordic MIC	926 618	4,8%
Monitor ERP / Jörgen Persson	868 750	4,5%
Nordnet Pensionsförsäkring	657 440	3,4%
Göran Nordlund (Fore C Investments)	610 000	3,2%
Jens Kristian Jepsen	547 438	2,8%
Swedbank Försäkring	509 201	2,6%
Summa 10 största ägarna	12 546 974	64,8%

Den finansiella informationen i denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Stockholm den 29 april 2026

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Kabyssgatan 4d
120 30 Stockholm
Besöksadress: Hammarbybacken 27

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 2026-04-29 08:00 CET.

Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2025.

Resultaträkning, koncernen	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Rörelsens intäkter	23 811	18 893	81 766
Aktiverat arbete för egen räkning	3 374	2 853	11 735
Övriga rörelseintäkter	58	59	183
Summa rörelsens intäkter	27 243	21 806	93 684
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-11 246	-9 510	-40 104
Personalkostnader	-10 753	-8 376	-36 945
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 074	-4 600	-19 350
Övriga rörelsekostnader	703	-89	-188
Summa rörelsens kostnader	-27 370	-22 576	-96 587
Rörelseresultat	-126	-770	-2 903
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	10	0	52
Räntekostnader och liknande kostnader	-1	-6	-14
Resultat efter finansiella poster	-118	-775	-2 866
Bokslutsdispositioner	-	-	-
Resultat före skatt	-118	-775	-2 866
Skatt på årets resultat	31	-	-480
Uppskjuten skatt	-	-	-
Årets/periodens resultat	-87	-775	-3 345

Balansräkning, koncernen

Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	94 625	80 064	93 165
Programvaror	582	684	646
Goodwill	9 179	-	9 532
	104 386	80 748	103 343
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	1 190	182	337
	1 190	182	337
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga fordringar	48	-	-
	48	-	-
Summa anläggningstillgångar	105 625	80 930	103 680
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	10 893	11 254	12 525
Skattefordringar	-	316	-
Övriga fordringar	1 625	331	2 311
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 889	2 651	1 957
	14 407	14 551	16 794
Kassa och bank	16 140	7 740	16 412
Summa omsättningstillgångar	30 547	22 291	33 206
Summa tillgångar	136 171	103 221	136 886

Balansräkning, koncernen

Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586	19 349
Övrigt tillskjutet kapital	183 730	151 604	180 737
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-88 136	-83 588	-85 032
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	114 943	84 603	115 054
Innehav utan bestämmandeinflytande	-	-	-
Summa eget kapital	114 943	84 603	115 054
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjuten skatt	803	-	834
	803	-	834
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	6 166	6 957	6 311
Skatteskulder	219	-	202
Övriga kortfristiga skulder	3 998	3 236	4 207
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10 042	8 425	10 278
	20 425	18 618	20 998
Summa eget kapital och skulder	136 171	103 221	136 886

Kassaflödeanalys, koncernen	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-118	-775	-2 866
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	6 074	4 600	19 350
	5 956	3 825	16 485
Betald inkomstskatt	17	-	199
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital			
	5 973	3 825	16 684
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	2 387	-273	-2 949
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-590	2 639	4 907
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
	7 770	6 191	18 642
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 017	-5 484	-22 537
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-953	-67	-342
Förvärv av dotterbolag (netto)	-	-	-9 854
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
	-7 970	-5 551	-32 733
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner	-	-	24879
Emissionskostnader	-	-	-1833
Sålda teckningsoptioner	-25	-	357
Förvärv av långfristiga fordringar	-48	-	-
Nyupptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
	-73	-	23 404
Periodens kassaflöde	-272	640	9 312
Likvida medel vid årets/periodens ingång	16 412	7 100	7 100
Likvida medel vid periodens utgång	16 140	7 740	16 412

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Summa eget kapital
Belopp per 1 jan 2026	19 349	180 737	-85 032	115 054
Disposition enligt beslut av årsstämman:				-
Balanseras i ny räkning				-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter				-
Nyemissioner				-
Utgivna teckningsoptioner			-25	-25
Övrigt tillfört kapital				-
Årets resultat			-87	-87
Belopp per 31 mar 2026	19 349	180 737	-85 144	114 943

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Summa eget kapital
Belopp per 1 jan 2025	16 586	151 604	-82 812	85 378
Disposition enligt beslut av årsstämman:				-
Balanseras i ny räkning				-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter				-
Nyemissioner				-
Utgivna teckningsoptioner				-
Övrigt tillfört kapital				-
Årets resultat			-775	-775
Belopp per 31 mar 2025	16 586	151 604	-83 587	84 603

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Summa eget kapital
Belopp per 1 jan 2025	16 586	151 604	-82 812	85 378
Disposition enl beslut av årsstämman				-
Balanseras i ny räkning				-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter				-
Nyemissioner	2 763	29 133		31 896
Utgivna teckningsoptioner			357	357
Övrigt tillfört kapital			768	768
Periodens resultat			-3 345	-3 345
Belopp per 31 dec 2025	19 349	180 737	-85 032	115 054

Resultaträkning, moderbolaget	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Rörelsens intäkter	21 616	18 893	79 529
Aktiverat arbete för egen räkning	3 374	2 853	10 813
Övriga rörelseintäkter	56	59	182
Summa rörelsens intäkter	25 047	21 806	90 523
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-10 663	-9 510	-39 817
Personalkostnader	-9 989	-8 376	-35 591
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-5 124	-4 600	-18 434
Övriga rörelsekostnader	-61	-89	-186
Summa rörelsens kostnader	-25 837	-22 576	-94 029
Rörelseresultat	-791	-770	-3 505
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1	0	40
Räntekostnader och liknande kostnader	-1	-6	-14
Resultat efter finansiella poster	-791	-775	-3 480
Bokslutsdispositioner	-	-	
Resultat före skatt	-791	-775	-3 480
Skatt på årets resultat	-	-	
Årets/periodens resultat	-791	-775	-3 480

Balansräkning, moderbolaget

Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	84 576	80 064	82 520
Programvaror	582	684	646
Totala immateriella tillgångar	85 159	80 748	83 166
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	1 190	182	337
Totala materiella tillgångar	1 190	182	337
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	19 802	118	19 802
Totala finansiella tillgångar	19 802	118	19 802
Summa anläggningstillgångar	106 151	81 048	103 306
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	10 803	11 254	12 408
Skattefordringar	152	316	122
Övriga fordringar	1 457	213	2 096
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 222	2 651	1 355
Totala kortfristiga fordringar	13 635	14 433	15 980
Kassa och bank	13 828	7 740	14 706
Summa omsättningstillgångar	27 463	22 173	30 686
Summa tillgångar	133 614	103 221	133 992

Balansräkning, moderbolaget

Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586	19 349
Fond för utvecklingsutgifter	83 545	80 059	82 516
Överkursfond	180 737	151 604	180 737
Balanserad vinst eller förlust	-169 504	-162 871	-164 970
Periodens resultat	-791	-775	-3 480
Totalt eget kapital	113 337	84 603	114 152
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	5 977	6 957	6 103
Skulder till koncernföretag	1 779	822	821
Övriga kortfristiga skulder	3 299	3 236	3 450
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 223	7 603	9 465
Totala kortfristiga skulder	20 278	18 618	19 839
Summa eget kapital och skulder	133 614	103 221	133 992

Kassaflödeanalys, moderbolaget	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-791	-775	-3 480
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	5 124	4 600	18 434
	4 333	3 825	14 954
Betald inkomstskatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital			
	4 333	3 825	14 954
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	2 376	-273	-2 013
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	408	2 639	4 054
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
	7 117	6 191	16 994
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-7 017	-5 484	-21 615
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-953	-67	-342
Förvärv av dotterbolag	-	-	-10 835
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
	-7 970	-5 551	-32 792
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner	-	-	24 879
Emissionskostnader	-	-	-1 833
Sålda teckningsoptioner	-25	-	357
Nyupptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten			
	-25	-	23 404
Periodens kassaflöde			
	-877	640	7 606
Likvida medel vid årets/periodens ingång	14 706	7 100	7 100
Likvida medel vid periodens utgång	13 828	7 740	14 706

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Overkurs-fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2026	19 349	82 516	180 737	-164 970	-3 480	114 152
Disposition enl beslut av årsstämman						-
Balanseras i ny räkning				-3 480	3 480	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		1 029		-1 029		-
Nyemissioner						-
Emissionskostnader						-
Utgivna teckningsoptioner				-25		-25
Periodens resultat					-791	-791
Belopp per 31 mar 2026	19 349	83 545	180 737	-169 504	-791	113 337

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Overkurs-fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2025	16 586	79 086	151 604	-162 607	709	85 378
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				709	-709	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		973		-973		-
Nyemissioner						-
Utgivna teckningsoptioner						-
Övrigt tillfört kapital						-
Årets resultat					-775	-775
Belopp per 31 mar 2025	16 586	80 059	151 604	-162 871	-775	84 603

Eget kapital, koncernen

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv. utgifter	Overkurs-fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2025	16 586	79 086	151 604	-162 607	709	85 378
Disposition enl beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				709	-709	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		3 430		-3 430		-
Nyemissioner	2 763		30 966			33 729
Emissionskostnader			-1 833			-1 833
Utgivna teckningsoptioner				357		357
Periodens resultat					-3 480	-3 480
Belopp per 31 dec 2025	19 349	82 516	180 737	-164 970	-3 480	114 152

Definitioner alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Motivering
ARR (Annual Recurring Revenue)	Årligt värde av aktiva abonnemang vid rapportperiodens slut, baserat på kontrakterade priser samt estimerade intäkter på rörliga återkommande intäkter.	ARR ger en framåtblickande bild av intäktsbasen de kommande 12 månaderna och möjliggör även jämförelse med andra SaaS-bolag där återkommande intäkter är centrala.
Bruttomarginal	Nettoomsättning minus kostnad för varor och tjänster, i relation till nettoomsättningen	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets bruttomarginal och relativa lönsamhet i kärnverksamheten.
Bruttovinst	Nettoomsättning minus kostnad för varor och tjänster	Relevant nyckeltal för att bedöma bolagets bruttovinst och lönsamhet i kärnverksamheten.
Cash EBITDA	EBITDA minskat med aktiverade investeringar.	Relevant nyckeltal för att utvärdera resultatet i den löpande verksamheten. Ger en mer kassaflödesnära bild genom att EBITDA justeras för aktiverade investeringar.
EBIT	Resultat före räntor och skatt.	Relevant nyckeltal för att utvärdera resultatet i den löpande verksamheten med hänsyn till periodens investeringar och avskrivningar.
EBITDA	Resultat före räntor, skatt, avskrivningar och nedskrivningar.	Relevant nyckeltal för att utvärdera resultatet i den löpande verksamheten samt möjliggöra jämförelse mellan bolag oberoende av avskrivningar av historiska investeringar.