

Litium AB (publ) – Q3 rapport 2026

Lönsam tillväxt – Litiums starkaste kvartal hittills

”Det är ett tydligt kvitto på att vår strategi fungerar: vi växer, och vi gör det med lönsamhet.”
Martin Billenius, vd Litium

Perioden 1 juli – 30 september 2026¹

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-09-30 till 101,2 MSEK (86,2 MSEK per 2025-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 17,4% (11,2%).
- Nettoomsättningen ökade med 23,6% (18,1%) till 24,3 MSEK (19,7 MSEK) med en bruttomarginal på 68,7% (67,7%).
- Cash EBITDA uppgick till 1,5 MSEK (0,7 MSEK).
- EBIT 1,1 MSEK (0,6 MSEK).
- Nettoresultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,06 kr (0,04 kr) och efter utspädning 0,06 kr (0,04 kr).
- Fritt kassaflöde uppgick till 1,9 MSEK (-1,0 MSEK).
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 13,7 MSEK (3,5 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2026

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-09-30 till 101,2 MSEK (86,2 MSEK per 2025-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 17,4% (11,2%).
- Nettoomsättningen ökade med 27,2% (8,8%) till 73,2 MSEK (57,6 MSEK) med en bruttomarginal på 69,2% (68,3%).
- Cash EBITDA uppgick till -0,9 MSEK (-3,4 MSEK).
- EBIT 0,0 MSEK (-1,5 MSEK).
- Nettoresultatet per aktie före utspädning uppgick till 0,01 kr (-0,09 kr) och efter utspädning 0,00 kr (-0,09 kr).
- Fritt kassaflöde uppgick till -2,9 MSEK (-3,9 MSEK).
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 13,7 MSEK (3,5 MSEK).
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,8 MSEK (4,2 MSEK).

¹ Urvalet av nyckeltal ovan har delvis förändrats jämfört med tidigare kvartalsrapporter, i syfte att tydligare spegla och underlätta förståelsen av bolagets underliggande utveckling.

Väsentliga händelser under perioden

Elproman först ut med Litium Core: nio företag har redan tecknat avtal

Litium meddelade den 7 september att Elproman blivit först att gå live med Litium Core, en paketerad e-handelslösning för företag som använder Monitor ERP. Sedan lanseringen har flera företag tecknat avtal och fler väntas gå live under de kommande månaderna. Den första livekunden är en viktig milstolpe i samarbetet med Monitor ERP.

Litium tecknar koncernövergripande ramavtal med Cynca

Den 15 september meddelade Litium att bolaget tecknat ett koncernövergripande ramavtal med Cynca Nordic AB, en nordisk specialistkoncern med cirka 1 000 medarbetare. Avtalet ger samtliga bolag i koncernen möjlighet att använda Litiums lösningar och att återanvända integrationer, design och funktionalitet mellan bolagen. Tre av Cyncas bolag använder redan Litium.

Styrelse och ledning fortsätter öka sitt ägande i Litium

Den 20 juli och 18 augusti meddelade Litium att flera personer i styrelse och ledning ökat sitt ägande i bolaget. Styrelseordförande Christopher Johansson, VD Martin Billenius, CFO Petter Blid, styrelseledamöterna Johan Rutgersson och Catrin Wirfalk samt CMO Malin Bodolla har tillsammans köpt 74 635 aktier. Aktieköpen visar ett fortsatt engagemang i Litiums långsiktiga utveckling.

Övriga händelser under perioden

Sju av tio nordiska B2B-bolag saknar AI-policy för försäljning och marknadsföring

Den 30 september släppte Litium rapporten "AI in B2B Commerce: From Pilots to Execution", baserad på svar från 915 nordiska beslutsfattare. Rapporten visar att andelen nordiska B2B-företag fortsätter att öka användandet av AI för sin digitala handel. Men även om andelen som använder AI i sin digitala verksamhet nästan fördubblats till 45 procent på ett år, har bara 33 procent av bolagen en AI-policy för försäljning och marknadsföring.

Vd har ordet

Det tredje kvartalet 2026 är det starkaste i Litiums historia. Cash EBITDA mer än fördubblades till 1,5 MSEK (0,7 MSEK), vilket är vårt bästa kvartalsresultat någonsin, och vi genererade samtidigt ett väldigt starkt och positivt fritt kassaflöde. Det är ett tydligt kvitto på att vår strategi fungerar: vi växer, och vi gör det med lönsamhet.

Nettoomsättningen ökade med 24% till 24 MSEK, samtidigt som ARR ökade med 17,4 procent. Allt fler företag väljer Litium för sin digitala handel, och våra befintliga kunder fortsätter att växa med oss. Intäkterna är stabila och förutsägbara. Precis som tidigare bestod hela omsättningen, 100%, av återkommande intäkter.

Trots att Q3 historiskt sett är ett tufft kvartal när det kommer till försäljning, så har vi haft en bra framdrift när det kommer till att välkomna nya kunder till Litiumfamiljen. Det är också glädjande att vårt erbjudande uppskattas, vilket vi ser i en fortsatt växande pipeline. Det är något som vi följer extremt

noga på Litium eftersom det är en stark indikator på hur vår plattform och erbjudande tas emot av marknaden.

Förbättringen syns även över tid. För mig är Cash EBITDA ett av de viktigaste nyckeltalen. För årets första nio månader har Cash EBITDA förbättrats från -3,4 MSEK till -0,9 MSEK. Likvida medel uppgick vid periodens slut till 13,7 MSEK, jämfört med 3,5 MSEK för ett år sedan. Det ger oss full handlingsfrihet att fortsätta investera i produkt och marknad.

Fler och fler kunder går inom kort live med Litium Core, vår paketerade e-handelslösning för företag som använder Monitor ERP. Elproman är ett av exemplen, som visar att konceptet fungerar i praktiken. Tillverkande och handlande företag kommer igång med en kraftfull e-handel snabbt och till en förutsägbart kostnad. Efterfrågan är stark, ett tvåsiffrigt antal kunder har redan tecknat avtal och fler går live under de kommande månaderna. Litium Core öppnar ett helt nytt segment för oss, och genom Monitor ERP:s stora kundbas har vi en kanal med betydande potential.

I september tecknade vi även ett koncernövergripande ramavtal med Cynca Nordic AB, en nordisk specialistkoncern med omkring 1 000 medarbetare. Flera av Cyncas bolag använder redan Litium, och nu kan hela koncernen dela integrationer, design och funktionalitet. Det visar en av Litiums största styrkor: flera varumärken, marknader och bolag på samma grund, med lägre kostnader, kortare ledtider och en mer enhetlig kundupplevelse som följd.

Vi har i dag en skalbar affärsmodell med enbart återkommande intäkter, stigande bruttomarginal, positivt kassaflöde och en betydligt starkare kassa. Under resten av året fokuserar vi på att få fler Litium Core-kunder i drift, fördjupa samarbetet med kunder och partners och fortsätta utveckla plattformen. Vi vill fortsätta växa snabbt, med god lönsamhet.

Avslutningsvis vill jag tacka alla medarbetare för ett fantastiskt kvartal, våra kunder och partners för förtroendet och er aktieägare för ert stöd. Det känns mycket bra att gå in i årets sista kvartal med stark fart, och jag ser mycket fram emot fortsättningen.

//Martin

Annual Recurring Revenue (ARR)

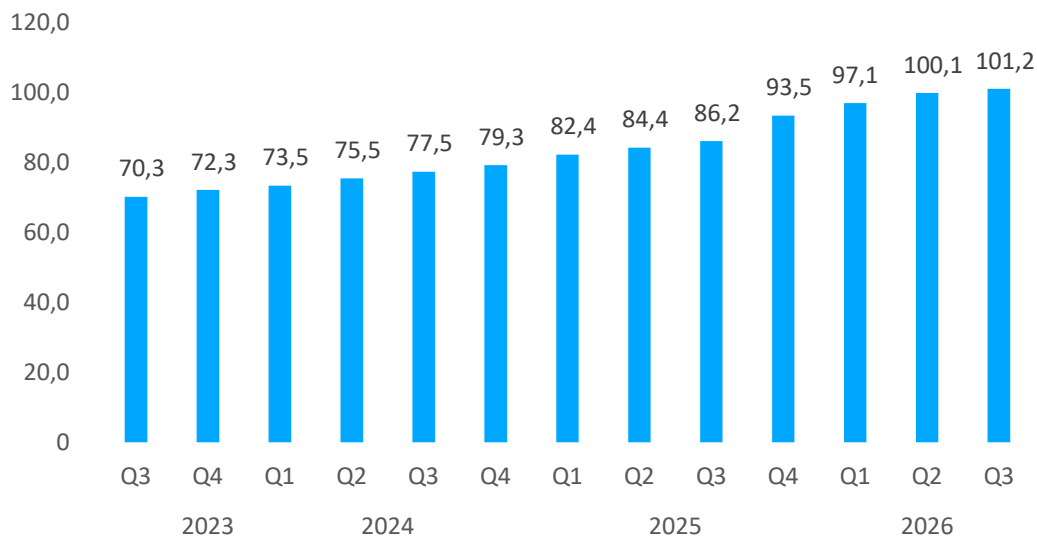
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- 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 2026-09-30 till 101,2 MSEK (86,2 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 17,4% (11,2%).

Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



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

Q4-rapporten 2026 publiceras den 17 februari 2027.

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, 21 oktober 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 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).