

# Litium: Hög förväntan på tillväxt i den digitala handeln mellan företag

Litium, en av Nordens ledande aktörer inom digital handel, släpper idag den sjätte upplagan av den årliga rapporten om digital handel mellan företag ”Nordic Digital Commerce in B2B 2022”. Årets rapport visar att e-handeln mellan företag fortsätter att öka stadigt och att nästan hälften av de tillfrågade företagen antingen har påbörjat eller ytterligare accelererat sina satsningar inom digital handel som en följd av covid-19-pandemin. Rapporten visar också att digital handel ses som en viktig del av företagens hållbarhetsarbete.

Litiums studie genomfördes under mars 2022 och baseras på svar från fler än 900 beslutsfattare på nordiska B2B-företag och är därmed Nordens största studie om digital handel mellan företag.

– Vi ser att intresset för digitala affärer ökar hos de nordiska B2B-företagen och att de har en positiv syn på sin framtida försäljningstillväxt. Två av tre använder idag digitala försäljningskanaler och av de som gör det anger 73 procent att de förväntar sig tillväxt under de kommande tre åren. Marknaden för e-handel mellan företag är inte alls lika mogen som e-handeln mot konsument. Det finns stor potential och marknaden fortsätter att växa stadigt, menar Malin Bodolla som är ansvarig för arbetet med studien på Litium.

Nordic Digital Commerce in B2B 2022 speglar hur allt fler B2B-företag väljer att se över sina affärsmodeller för att dra nytta av de möjligheter som digitaliseringen erbjuder.

– Pandemin har drivit på den digitala transformationen. Närmare hälften (44 procent) av B2B-företagen har antingen påbörjat eller accelererat sina satsningar inom digital handel som ett resultat av pandemin. När världen förändras allt snabbare blir ökad digitalisering ett verktyg för företag att bli mer flexibla och kunna agera mer agilt på det som händer. Digitala affärsmodeller öppnar också upp för möjligheter att expandera till nya marknader. Hela 59 procent av företagen räknar med att sälja via digitala kanaler utanför sin hemmamarknad om tre år, fortsätter Malin Bodolla.

Nytt för årets rapport är att den också belyser företagens syn på digital handel i relation till företagets hållbarhetsarbete. En tredjedel menar att satsningarna på digital handel är ett viktigt led i företagets hållbarhetsarbete. Bland större företag, med en omsättning på mer än 500 miljoner (i lokal valuta), är siffran så hög som 41 procent. Smartare och mer samordnade transporter, ett minskat antal säljresor och minskad pappersförbrukning är några av de vinster som lyfts fram med digital handel mellan företag.

Läs hela rapporten här: [content.litium.com/en/b2breport2022](https://content.litium.com/en/b2breport2022)

**För mer information kontakta:**

Malin Bodolla, CMO Litium

Mobil: +46 73800 35 40

E-post: [malin.bodolla@litium.com](mailto:malin.bodolla@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 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på [certifiedadviser@arctic.com](mailto:certifiedadviser@arctic.com) eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna [litium.se](http://litium.se)