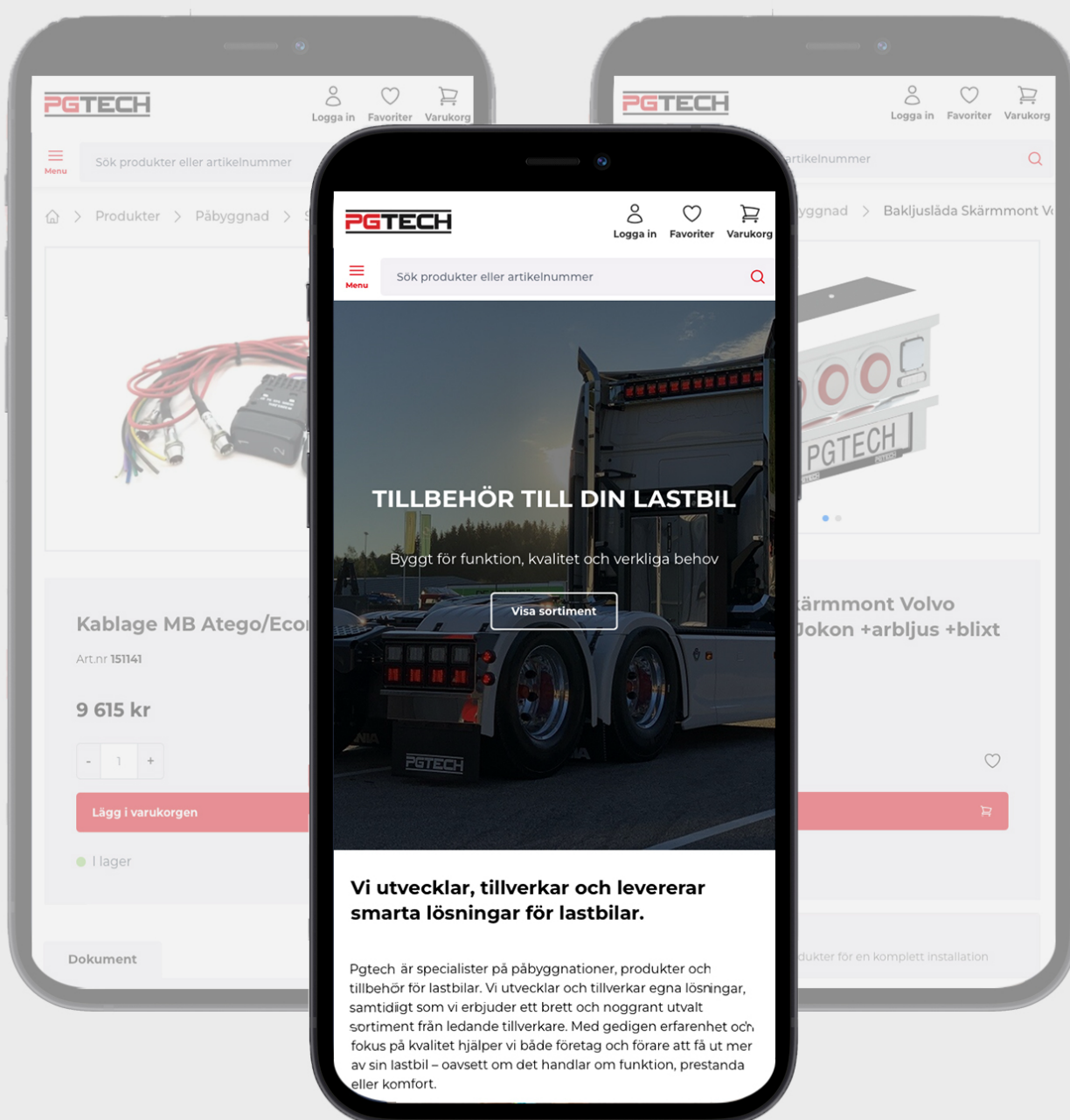


Litium AB (publ)

Q2 rapport 2026

10 juli 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>

100 MSEK i ARR och lönsam tillväxt

Perioden 1 april - 30 juni 2026

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-06-30 till 100,1 MSEK (84,4 MSEK per 2025-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 18,6 % (11,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 32,1 % (2,6%) till 25,1 MSEK (19,0 MSEK) med en bruttomarginal på 69,5 % (69,0 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 78,5 % avsåg abonnemangsinträder och 21,5 % avsåg rörliga intäkter.
- Cash EBITDA uppgick till -1,3 MSEK (-2,4) MSEK.
- EBITDA uppgick till 5,2 MSEK (3,3 MSEK).
- EBIT -1,0 MSEK (-1,3 MSEK) och resultatet före skatt var -0,9 MSEK (-1,3 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,27 SEK (0,20 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,08 SEK).
- Investeringarna uppgick till 6,7 MSEK (5,9 MSEK), en ökning med 13,2 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,8 MSEK (4,2 MSEK).

Perioden 1 januari - 30 juni 2026

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2026-06-30 till 100,1 MSEK (84,4 MSEK per 2025-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 18,6 % (11,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 29,1 % (4,6%) till 48,9 MSEK (37,9 MSEK) med en bruttomarginal på 69,7 % (68,7%). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 79,0 % avsåg abonnemangsinträder och 21,0 % avsåg rörliga intäkter.
- Cash EBITDA uppgick till -2,4 MSEK (-4,1) MSEK.
- EBITDA uppgick till 11,1 MSEK (7,1 MSEK).
- EBIT -1,1 MSEK (-2,1 MSEK) och resultatet före skatt var -1,0 MSEK (-2,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,57 SEK (0,43 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,13 SEK).
- Investeringarna uppgick till 14,6 MSEK (11,4 MSEK), en ökning med 27,9 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,8 MSEK (4,2 MSEK).

” Tillväxten fortsätter i imponerande takt och idag har vi sprängt 100-miljonersvallen! ARR växer med 18,6 procent i kvartalet men minst lika viktigt är att vår omsättning växer ännu snabbare än vår ARR, vi blir helt enkelt allt bättre på att omvandla ARR till faktiska intäkter. ”

Väsentliga händelser under perioden

Årsstämma och förstärkt styrelse

Vid Litiums årsstämma den 12 maj valdes Mattias Miksche och Per Åkerberg in som nya styrelseledamöter. Christopher Johansson omvaldes till styrelseordförande. Genom invalen stärks styrelsens samlade erfarenhet inom mjukvara, SaaS, AI, digitala affärsmodeller och internationell tillväxt.

Årsstämman beslutade även att bemyndiga styrelsen att besluta om emission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler, vilket innebär att bolagets aktiekapital kan ökas med upp till 20 procent. Därutöver beslutade stämman att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram för nyckelpersoner inom Litium-koncernen.

Styrelse och ledning ökar sitt ägande i Litium

Den 9 juni meddelade Litium att flera personer i bolagets styrelse och ledning hade ökat sitt ägande i bolaget. Johan Rutgersson, styrelseledamot, har köpt 50 000 aktier och Mattias Miksche har ökat sitt ägande genom köp av 33 930 aktier. Därutöver har Litiums CFO Petter Blid köpt drygt 7 000 aktier i bolaget. Aktieköpen är i linje med det långsiktiga engagemang som styrelse och ledning har i Litiums utveckling.

Övriga händelser under perioden

Digitala handeln mellan företag inte längre en sidointäkt - AI ses som ny tillväxtmotor

Litium släpper den 10 upplagan av rapporten "Nordic Digital Commerce in B2B" som visar att den nordiska digitala handeln mellan företag fortsätter att utvecklas och står nu för 31 procent av intäkterna hos bolag som säljer digitalt. I takt med att kundernas digitala mognad och förväntningar ökar, intensifieras bolagets satsningar på digital handel. Satsningar som både driver tillväxt och ökar konkurrensen. Samtidigt pekas AI ut som den viktigaste drivkraften för framtidens digitala handel.

Vd har ordet

När jag summerar Q2, slår det mig att jag nu varit VD för Litium i 16 månader. När jag ser tillbaka på den tiden blir jag otroligt stolt över alla människor som gjort resan möjlig.

Uppdraget vi fick var tydligt: först skulle vi få fart på tillväxten, och därefter bygga skalbarhet och lönsamhet. Idag kan jag konstatera att vi är på god väg att leverera på alla tre delarna samtidigt

Tillväxten fortsätter i imponerande takt och idag har vi sprängt 100-miljonersvallen! ARR växer med 18,6 procent i kvartalet men minst lika viktigt är att vår omsättning växer ännu snabbare än vår ARR, vi blir helt enkelt allt bättre på att omvandla ARR till faktiska intäkter. Under kvartalet uppgick nettoomsättningen till 25,1 MSEK, en tillväxt på 32 procent, varav 19,5% organiskt. Dessa siffror drivs av både ett hälsosamt inflöde nya kunder men framför allt av våra befintliga kunder som fortsätter öka användningen av vår plattform.

Vi ser ett resultat på kvartalet på -1,3 MSEK, vilket är en förbättring med 1,1 MSEK jämfört med samma period föregående år och juni isolerat visade en stark positiv Cash EBITDA. Vi är nu optimistiska i vår ambition framåt att varje enskilt kvartal ska visa svarta siffror.

Under kvartalet förstärktes styrelsen med Mattias Miksche och Per Åkerberg. Mattias är entreprenör och investerare i flera av Nordens mest uppmärksammade tillväxtbolag, däribland Lovable och Sana Labs. Per har varit VD för ReadSoft, Medius och Voyado och lett samtliga dessa bolag till miljardvärderingar. Deras samlade erfarenhet av att växa och skala SaaS-bolag är direkt relevant för Litiums nästa fas.

Vi släppte den tionde upplagan av vår rapport Nordic Digital Commerce in B2B. Rapporten visar att digital handel nu står för 31% av intäkterna hos de B2B-företag som säljer digitalt. Det bekräftar den utveckling vi på Litium har sett under lång tid: B2B-handeln blir alltmer digital, samtidigt som kraven på skalbarhet, produktdata, kund Anpassning och effektiva köpupplevelser ökar.

Det är också en utveckling vi tidigt byggt vår produkt för att möta. Under kvartalet har vi tagit ytterligare steg i den riktningen genom lanseringen av vårt nya paketerade erbjudande inom vårt partnerskap med Monitor. Intresset har varit starkt och vi är redan uppe i tvåsiffrigt antal nya kunder, där de första gick live i juni. Lösningen visar på en helt ny nivå av time to value för Litium, där kunder kan komma igång och se resultat på mycket kort tid. Det öppnar upp för en mer skalbar tillväxtmodell och stärker vår möjlighet att möta behoven hos en större del av marknaden.

Vi har fortfarande mycket kvar att göra innan vi når vårt mål att bli Europas ledande affärsplattform för B2B-bolag, men jag känner mig tryggare än någonsin i att vi är på rätt väg. Med fortsatt organisk tillväxt, tydligt fokus på lönsamhet och produktinnovation som skapar konkret kundvärde ser jag positivt på resten av året.

Tack för att ni är med på resan.



Annual Recurring Revenue (ARR)

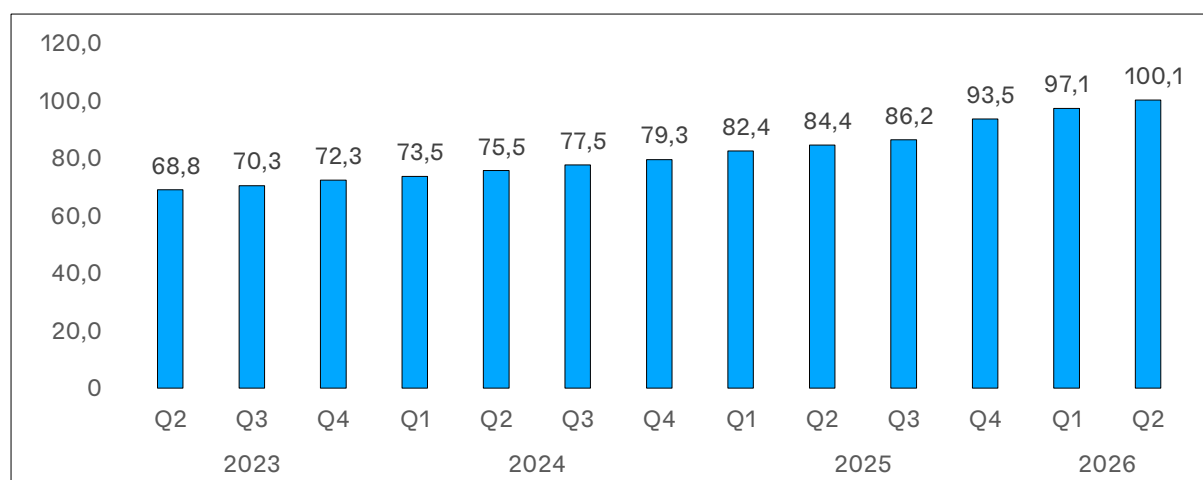
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- 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 2026-06-30 till 100,1 MSEK (84,4 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 18,6 % (11,7%).

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 B2B och B2C som vill öka sin försäljning, förbättra kundupplevelsen och stärka sin digitala affär. Särskilt inom B2B fortsätter digital handel att utvecklas från att vara ett enskilt initiativ till att bli en integrerad del av företagets affärsstrategi.

Marknaden påverkas samtidigt av en osäker omvärld, där ekonomiska utmaningar, förändrade köpbeteenden och geopolitiska faktorer och den snabba AI-utvecklingen bidrar till ökad osäkerhet och mer selektiva investeringsbeslut. Samtidigt stärker utvecklingen behovet av moderna, skalbara och datadrivna lösningar som kan skapa mätbart affärsvärde, effektivisera processer och möta ökade krav på enkelhet, tillgänglighet och självservice.

Digital B2B-handel i Norden – från etablering till utveckling

Den digitala B2B-handeln i Norden är idag en etablerad och strategiskt viktig del av

marknaden. Enligt Litiums årliga rapport Nordic Digital Commerce in B2B 2026 ser 93 procent av de företag som säljer digitalt digital handel som en del av sin övergripande affärsstrategi. Samtidigt möjliggör 81 procent av nordiska B2B-företag försäljning i digitala kanaler, och bland dessa kommer i genomsnitt 31 procent av B2B-intäkterna från digitala kanaler.

Tillväxtförväntningarna är fortsatt starka. 67 procent av företagen förväntar sig att den digitala försäljningen kommer att öka inom tre år, och 58 procent förväntar sig ökade digitala investeringar under de kommande 12 månaderna. Fokus skiftar därmed från etablering till utveckling, där kundupplevelse, effektivare affärsflöden, AI och datakvalitet blir viktiga drivkrafter för nästa fas av digital handel.

Rapporten bygger på svar från 915 beslutsfattare inom nordiska B2B-företag och publicerades i maj 2026. Läs hela rapporten för här: <https://www.litium.se/b2b-rapport>

Digital handel inom B2B är nu etablerad och växer

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2026

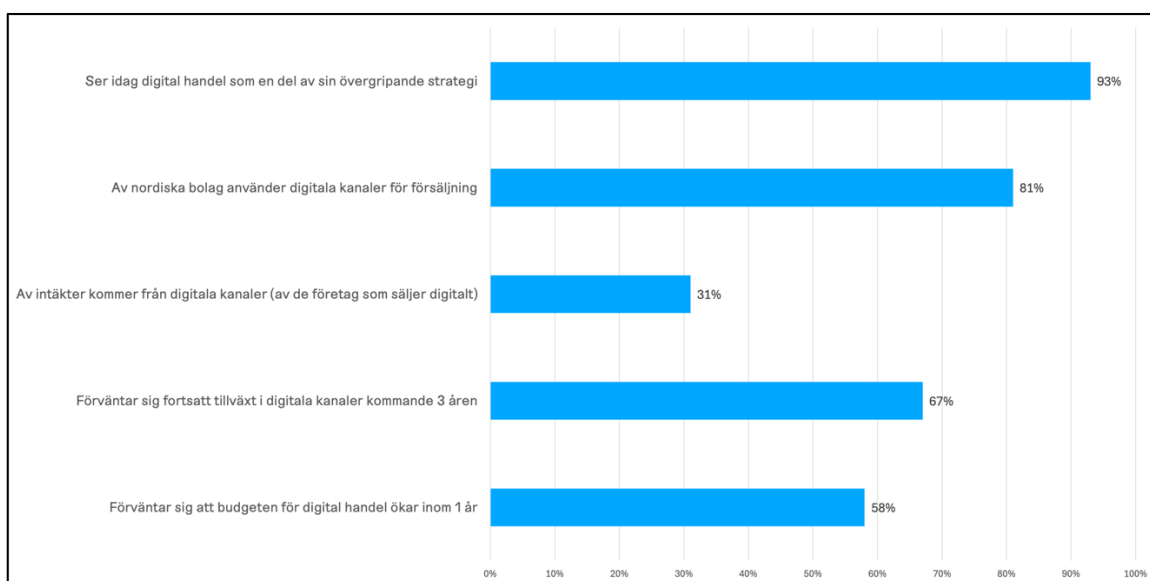


Bild: Figuren ovan visar att nordiska B2B-företag ser digital handel som strategiskt viktig. Det är en stor andel som möjliggör försäljning i digitala kanaler och stor andel som tror på tillväxt framåt.

Svensk e-handel – tydligare återhämtning men fortsatt konkurrenspress

Inom B2C präglades 2025 av ett svagt konjunkturläge, men marknaden visade tecken på återhämtning under andra halvåret. Helåret summerades till cirka 166 miljarder kronor, motsvarande en tillväxt om 4 procent jämfört med 2024.

Utvecklingen har fortsatt in i 2026. Enligt Svensk Handels E-handelsindikator uppgick e-handels omsättning i maj till 15,4 miljarder

kronor, en ökning med 37 procent jämfört med samma månad föregående år. Tillväxttakten påverkas av ett svagt jämförelsetal i maj 2025, men visar samtidigt på en starkt marknad.

Samtidigt kvarstår konkurrenspressen från internationella aktörer. Under maj uppgav 21 procent av konsumenterna att de e-handlat från utlandet. Det skapar fortsatt behov av digitala lösningar som stärker effektivitet, kundupplevelse och konkurrenskraft.



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 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. Med hjälp av Litium kan kunder effektivisera sina processer, stärka kundrelationer och skapa förutsättningar för skalbar tillväxt.

Litium utvecklar 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.

Litiums affärsmodell bygger på återkommande abonnemangsinträder från bolagets mjukvarulösningar, kompletterat med användningsbaserad prissättning. Det innebär att Litium växer i takt med kundernas affärsvolym och framgång.

Litiums kunder

Litiums kunder är produktsäljande företag inom både B2B och B2C, med en stark position inom B2B där digitalisering av försäljning, kundservice och affärsprocesser är centrala drivkrafter. Bolaget har en bred och väletablerad kundbas med flera branschledande företag.

Inom B2B återfinns kunder som BE Group, Tingstad, Toyota Material Handling International, Procurator och Bevent Rasch.

Inom B2C återfinns kunder som Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace.

Partnernätverket

Litium har ett etablerat partnersätverk 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.

Partnersätverket omfattar även implementationspartners, där samarbeten med exempelvis Exsitec, Conside 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)	Q2 2026	Q2 2025	Halvår 2026	Halvår 2025	Helår 2025
Repetitiva avtalsintäkter	25 106	19 004	48 917	37 897	81 766
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	25 106	19 004	48 917	37 897	81 766
Tillväxt nettoomsättning	32,1%	2,6%	29,1%	4,6%	13,0%
Abonnemangsinntäkter	19 711	15 567	38 625	31 178	65 441
Abonnemangsinntäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	78,5%	81,9%	79,0%	82,3%	80,0%
Rörliga intäkter	5 395	3 437	10 292	6 719	16 325
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	21,5%	18,1%	21,0%	17,7%	20,0%
Bruttovinst	17 460	13 154	34 123	26 107	55 997
Bruttomarginal	69,5%	69,0%	69,7%	68,7%	68,3%
Cash EBITDA	-1 314	-2 442	-2 382	-4 056	-5 947
EBITDA	5 152	3 281	11 099	7 111	16 447
EBITDA%	20,5%	17,3%	22,7%	18,8%	20,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier (kr)	0,27	0,20	0,57	0,43	0,99
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,26	0,19	0,55	0,41	0,96
EBIT	-950	-1 326	-1 077	-2 096	-2 903
Nettoresultat	-918	-1 328	-1 005	-2 104	-3 345
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier (kr)	-0,05	-0,08	-0,05	-0,13	-0,20
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	-0,05	-0,08	-0,05	-0,12	-0,19

	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	100 059	84 352	93 507
Tillväxt Annual Recurring Revenue	18,6%	11,7%	17,8%
Balansomslutning	135 082	102 560	136 886
Eget kapital	114 193	83 246	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	20 311 265	16 968 201	20 046 265
Genomsnittligt antal aktier för perioden	19 349 265	16 586 201	19 034 064
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	20 161 265	16 968 201	19 731 064
Soliditet	84,5%	81,2%	84,1%

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 32,1 % till 25,1 MSEK (19,0 MSEK). Intäktsökningen drevs av ökade fasta och rörliga intäkter från befintlig kundbas såväl som från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100%) av nettointäkterna. Bruttomarginalen uppgick till 69,5% (69,0%).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 19,7 MSEK (15,6 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 5,4 MSEK (3,4 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 7,7 MSEK (5,9 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 29,0 MSEK (23,3 MSEK), motsvarande en ökning om 24,8% 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 11,9 MSEK (9,0 MSEK), motsvarande en ökning om 31,9 % 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 30 juni 2026 hade bolaget 35 (24) anställda, varav 10 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 35 (24) stycken.

Resultat

Bolaget införde Cash EBITDA som ett nytt nyckeltal föregående kvartal, för att bättre utvärdera resultatet i den löpande verksamheten utan påverkan av aktiveringar. Cash EBITDA uppgick under perioden till -1,3 MSEK (-2,4 MSEK), och den positiva utvecklingen speglar den skalbara affärsmodell som 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 5,2 MSEK (3,3 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,27 SEK (0,20 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,08 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 6,7 MSEK (5,9 MSEK), en ökning med 13,2 % 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 32,4%.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 14,0 MSEK (14,2 MSEK).

Periodens kassaflöde för koncernen uppgick till -4,4 MSEK (-3,5 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,8 MSEK (4,2 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 84,5% (81,2%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per balansdagen till 100,1 MSEK (84,4 MSEK), vilket motsvarar en tillväxt på 18,6% (11,7%).

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: 2 458

Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2026: 21 oktober 2026

Bokslutskommuniké 2026: 17 februari 2027

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

Närståendetransaktioner

Inga.

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	2 228 147	11,5%
Swedbank Robur Fonder	1 596 375	8,3%
Tagehus Holding AB	994 681	5,1%
Aktia Asset Management	926 618	4,8%
Jörgen Persson med bolag	868 750	4,5%
Nordnet Pensionsförsäkring	697 750	3,6%
Göran Nordlund (Fore C Investments)	610 000	3,2%
Johan Rutgersson	550 000	2,8%
Jens Kristian Jepsen	526 946	2,7%
Summa 10 största ägarna	12 644 636	65,3%

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

Stockholm den 10 juli 2026

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

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

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 2026-07-10 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	2026-04-01	2025-04-01	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Rörelsens intäkter	25 106	19 004	48 917	37 897	81 766
Aktiverat arbete för egen räkning	2 969	2 875	6 344	5 728	11 735
Övriga rörelseintäkter	24	65	82	125	183
Summa rörelsens intäkter	28 100	21 944	55 343	43 750	93 684
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-10 208	-9 587	-21 454	-19 097	-40 104
Personalkostnader	-11 927	-9 045	-22 679	-17 421	-36 945
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 102	-4 607	-12 176	-9 208	-19 350
Övriga rörelsekostnader	-813	-31	-110	-120	-188
Summa rörelsens kostnader	-29 050	-23 270	-56 419	-45 846	-96 587
Rörelseresultat	-950	-1 326	-1 077	-2 096	-2 903
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	7	0	16	1	52
Räntekostnader och liknande kostnader	-6	-3	-7	-8	-14
Resultat efter finansiella poster	-949	-1 328	-1 067	-2 104	-2 866
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-949	-1 328	-1 067	-2 104	-2 866
Skatt på årets resultat	31	-	62	-	-480
Uppskjuten skatt	-	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-918	-1 328	-1 005	-2 104	-3 345

Balansräkning , koncernen

Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	95 589	81 276	93 165
Programvaror	530	684	646
Goodwill	8 826	-	9 532
	104 945	81 961	103 343
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	1 187	245	337
	1 187	245	337
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga fordringar	48	-	-
	48	-	-
Summa anläggningstillgångar	106 179	82 205	103 680
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	13 956	14 171	12 525
Skattefordringar	-	384	-
Övriga fordringar	1 070	322	2 311
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 127	1 276	1 957
	17 152	16 153	16 794
Kassa och bank	11 751	4 202	16 412
Summa omsättningstillgångar	28 903	20 355	33 206
Summa tillgångar	135 082	102 560	136 886

Balansräkning , koncernen

Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586	19 349
Övrigt tillskjutet kapital	180 737	151 604	180 737
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-85 893	-84 944	-85 032
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	114 193	83 246	115 054
Innehav utan bestämmandeinflytande	-	-	-
Summa eget kapital	114 193	83 246	115 054
Avsättningar			
Avsättningar för uppskjuten skatt	773	-	834
	773	-	834
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	3 958	7 207	6 311
Skatteskulder	117	-	202
Övriga kortfristiga skulder	4 899	4 328	4 207
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	11 142	7 779	10 278
	20 117	19 314	20 998
Summa eget kapital och skulder	135 082	102 560	136 886

Kassaflödeanalys , koncernen	2026-04-01	2025-04-01	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-949	-1 328	-1 067	-2 104	-2 866
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	6 102	4 607	12 176	9 208	19 350
	5 153	3 279	11 109	7 104	16 485
Betald inkomstskatt	-	-	-	-	199
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital					
	5 153	3 279	11 126	7 104	16 684
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-2 745	-1 534	-358	-1 807	-2 949
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-308	628	-898	3 266	4 907
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
	2 099	2 373	9 869	8 564	18 642
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 533	-5 782	-13 549	-11 266	-22 537
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-124	-100	-1 077	-167	-342
Förvärv av dotterbolag (netto)	-	-	-	-	-9 854
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
	-6 657	-5 882	-14 627	-11 433	-32 733
Finansieringsverksamheten					
Nyemissioner	-	-	-	-	24 879
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1 833
Sålda teckningsoptioner	169	-29	144	-29	357
Förvärv av långfristiga fordringar	-	-	-48	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
	169	-29	96	-29	23 404
Periodens kassaflöde	-4 389	-3 538	-4 661	-2 898	9 312
Likvida medel vid årets /periodens ingång	16 140	7 740	16 412	7 100	7 100
Likvida medel vid periodens utgång	11 751	4 202	11 751	4 202	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			144	144
Övrigt tillfört kapital			-	-
Årets resultat			-1 005	-1 005
Belopp per 30 jun 2026	19 349	180 737	-85 893	114 193

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			-29	-29
Övrigt tillfört kapital				-
Årets resultat			-2 104	-2 104
Belopp per 30 jun 2025	16 586	151 604	-84 944	83 246

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	2026-04-01	2025-04-01	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Rörelsens intäkter	22 760	19 004	44 376	37 897	79 529
Aktiverat arbete för egen räkning	2 969	2 875	6 344	5 728	10 813
Övriga rörelseintäkter	22	65	78	125	182
Summa rörelsens intäkter	25 751	21 944	50 798	43 750	90 523
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-11 273	-9 587	-21 937	-19 097	-39 817
Personalkostnader	-11 115	-9 045	-21 104	-17 421	-35 591
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-5 153	-4 607	-10 277	-9 208	-18 434
Övriga rörelsekostnader	-46	-31	-107	-120	-186
Summa rörelsens kostnader	-27 587	-23 270	-53 424	-45 846	-94 029
Rörelseresultat	-1 835	-1 326	-2 626	-2 096	-3 505
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1	0	1	1	40
Räntekostnader och liknande kostnader	-4	-3	-5	-8	-14
Resultat efter finansiella poster	-1 839	-1 328	-2 630	-2 104	-3 480
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	-
Resultat före skatt	-1 839	-1 328	-2 630	-2 104	-3 480
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-1 839	-1 328	-2 630	-2 104	-3 480

Balansräkning , moderbolaget

Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	86 136	81 276	82 520
Programvaror	530	684	646
Totala immateriella tillgångar	86 667	81 961	83 166
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	1 187	245	337
Totala materiella tillgångar	1 187	245	337
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	19 802	118	19 802
Totala finansiella tillgångar	19 802	118	19 802
Summa anläggningstillgångar	107 656	82 323	103 306
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	13 764	14 171	12 408
Skattefordringar	203	384	122
Övriga fordringar	1 010	204	2 096
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 464	1 276	1 355
Totala kortfristiga fordringar	16 441	16 036	15 980
Kassa och bank	7 562	4 202	14 706
Summa omsättningstillgångar	24 003	20 237	30 686
Summa tillgångar	131 658	102 560	133 992

Balansräkning , moderbolaget

Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital (19 349 265 aktier)	19 349	16 586	19 349
Fond för utvecklingsutgifter	84 401	81 271	82 516
Överkursfond	180 737	151 604	180 737
Balanserad vinst eller förlust	-170 191	-164 112	-164 970
Periodens resultat	-2 630	-2 104	-3 480
Totalt eget kapital	111 666	83 246	114 152
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	3 710	7 207	6 103
Skulder till koncernföretag	1 810	821	821
Övriga kortfristiga skulder	3 940	3 507	3 450
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10 531	7 779	9 465
Totala kortfristiga skulder	19 992	19 314	19 839
Summa eget kapital och skulder	131 658	102 560	133 992

Kassaflödeanalys , moderbolaget	2026-04-01	2025-04-01	2026-01-01	2025-01-01	2025-01-01
Belopp i KSEK	2026-06-30	2025-06-30	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-1 839	-1 328	-2 630	-2 104	-3 480
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	5 153	4 607	10 277	9 208	18 434
	3 314	3 279	7 647	7 104	14 954
Betald inkomstskatt	-	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital					
	3 314	3 279	7 647	7 104	14 954
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
rörelsefordringar	-2 755	-1 534	-380	-1 807	-2 013
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-337	628	72	3 266	4 054
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
	221	2 373	7 339	8 564	16 994
Investeringsverksamheten					
anläggningstillgångar	-6 533	-5 782	-13 549	-11 266	-21 615
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-124	-100	-1 077	-167	-342
Förvärv av dotterbolag	-	-	-	-	-10 835
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
	-6 657	-5 882	-14 627	-11 433	-32 792
Finansieringsverksamheten					
Nyemissioner	-	-	-	-	24879
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1833
Sålda teckningsoptioner	169	-29	144	-29	357
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
	169	-29	144	-29	23 404
Periodens kassaflöde	-6 267	-3 538	-7 144	-2 898	7 606
Likvida medel vid årets /periodens ingång	13 828	7 740	14 706	7 100	7 100
Likvida medel vid periodens utgång	7 562	4 202	7 562	4 202	14 706

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Överkurs - 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		1 885		-1 885		-
Nyemissioner						-
Emissionskostnader			-			-
Utgivna teckningsoptioner				144		144
Periodens resultat					-2 630	-2 630
Belopp per 30 jun 2026	19 349	84 401	180 737	-170 191	-2 630	111 666

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Överkurs - 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	-	2 186	-	-2 186	-	-
Nyemissioner	-	-	-	-	-	-
Utgivna teckningsoptioner	-	-	-	-	-	-
Övrigt tillfört kapital	-	-	-	-29	-	-29
Årets resultat	-	-	-	-	-2 104	-2 104
Belopp per 30 jun 2025	16 586	81 271	151 604	-164 112	-2 104	83 246

Eget kapital, moderbolaget

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	Överkurs - 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.