

Litium AB (publ) – Q2 rapport 2026

100 MSEK i ARR och lönsam tillväxt

”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.” Martin Billenius, vd Litium

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 abonnemangsentäkter 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 abonnemangsentäkter 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).

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 bolagens 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, kundanpassning och effektiva köppplevelser 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.

//Martin

Annual Recurring Revenue (ARR)

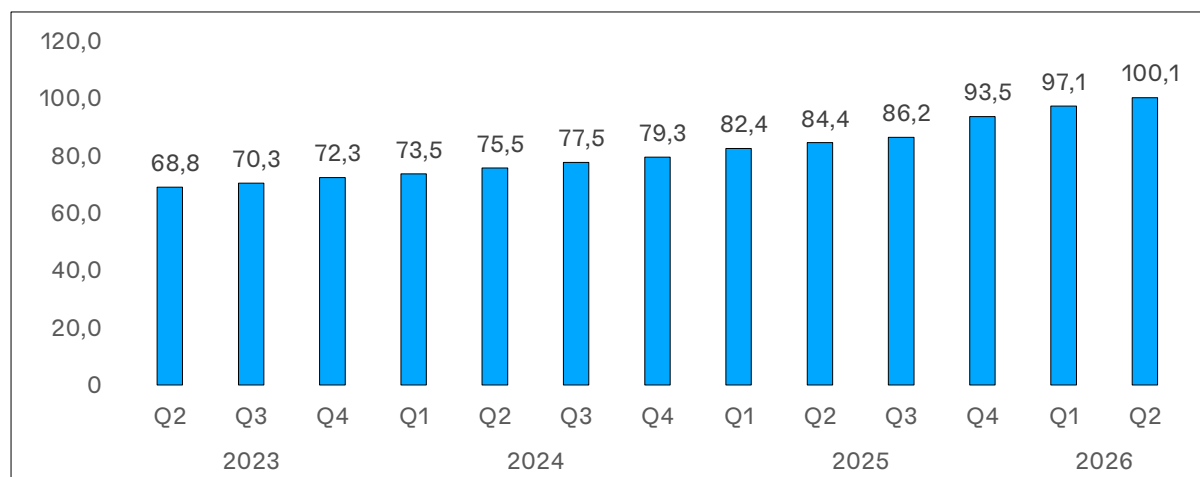
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde. ARR-definitionen är framåtblickande och baseras på följande principer:

- 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 2026-06-30 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)



Hela Q2-rapporten finns att ladda ner som PDF på: <https://www.litium.se/investor-relations> under rapporter.

Q3-rapporten 2026 publiceras den 21 oktober 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, 10 juli 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 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).