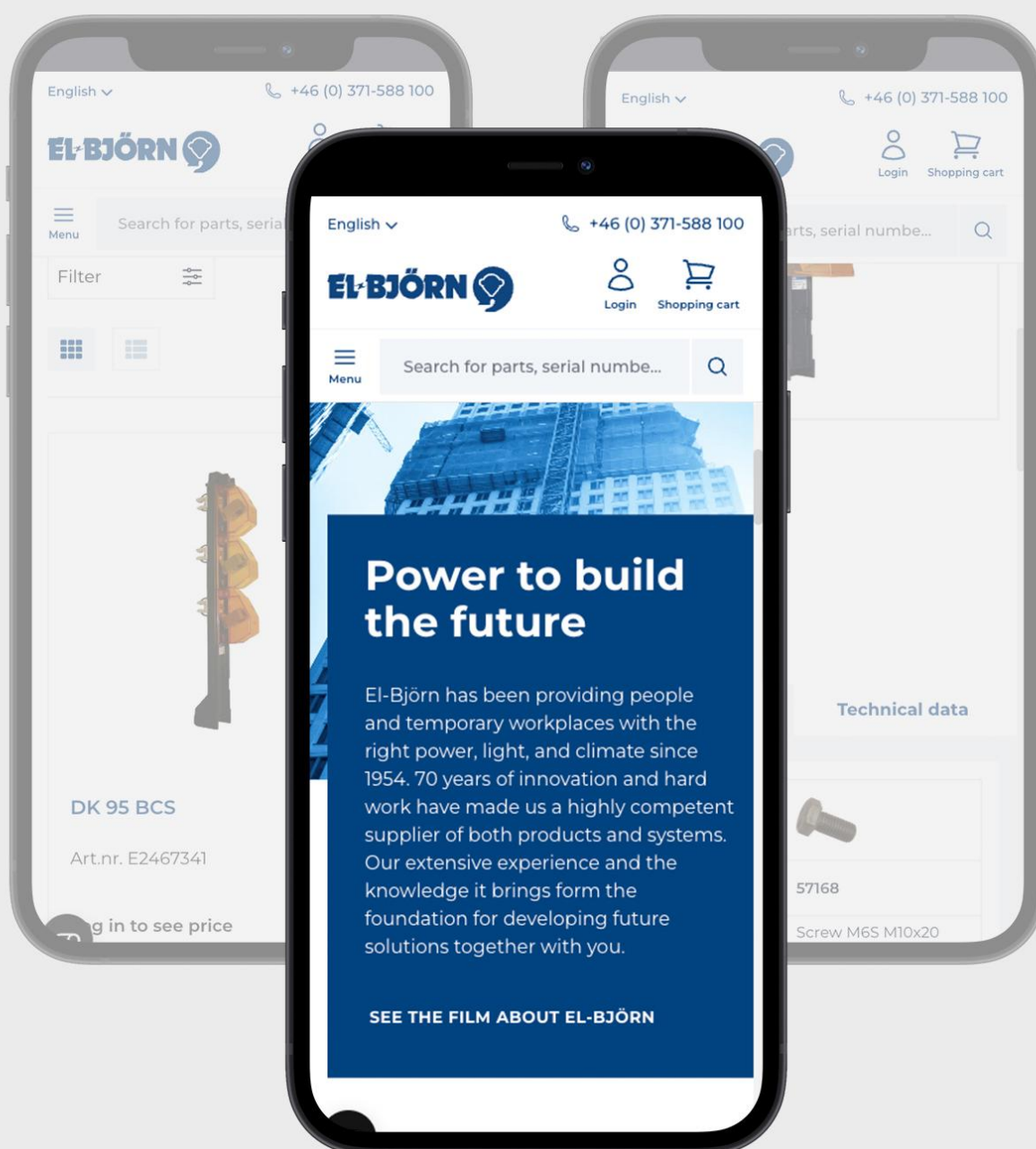


Litium AB (publ)

Q2 rapport 2025

9 juli 2025





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 partnersnätverk 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>

Starkt kvartal och tvåsiffrig ARR-tillväxt – Litium fortsätter växa.

Perioden 1 april – 30 juni 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR)* uppgick per 2025-06-30 till 84,4 MSEK (75,5 MSEK per 2024-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 11,7 % (9,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 2,6 % till 19,0 MSEK (18,5 MSEK) med en bruttomarginal på 69,0 % (68,9 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 81,9 % avsåg abonnemangsintäkter och 18,1 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 3,3 MSEK (4,3 MSEK).
- EBIT -1,3 MSEK (0,1 MSEK) och resultatet före skatt var -1,3 MSEK (0,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,20 SEK (0,26 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,08 SEK (0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,9 MSEK (4,9 MSEK), en ökning med 20,3 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 4,2 MSEK (7,8 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 juni 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR)* uppgick per 2025-06-30 till 84,4 MSEK (75,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,7 % (9,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 4,6 % till 37,9 MSEK (36,2 MSEK) med en bruttomarginal på 68,7 % (68,9 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 84,7 % avsåg abonnemangsintäkter och 15,3 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 7,1 MSEK (8,2 MSEK).
- EBIT -2,1 MSEK (-0,2 MSEK) och resultatet före skatt var -2,1 MSEK (-0,2 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,43 SEK (0,50 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,13 SEK (-0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 11,4 MSEK (10,3 MSEK), en ökning med 10,3 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 4,2 MSEK (7,8 MSEK).

*) Litium uppdaterar från och med denna rapportperiod sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue). Se nästa sida för en definition och motivering av den nya modellen.

 Med en numera rättvisande ARR-redovisning, stark försäljning och låg churn så ser vi nu glädjande en tvåsiffrig tillväxt i ARR (11,7%) i Q2.



Annual Recurring Revenue (ARR)

Justering av ARR-definition

Litium uppdaterar från och med denna rapportperiod sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue) för att bättre spegla det långsiktiga värdet i bolagets affärsmodell.

Under 2024 genomfördes ett byte av ARR-modell, men i samband med att ny ledning tillträdde under Q1 2025 har en genomlysning av bolagets nyckeltal gjorts. Denna analys har resulterat i en ny justering av ARR-definitionen för att ge en mer rättvisande bild av Litiums nuvarande position och framtida potential.

Syftet med förändringen är att:

- Öka transparensen i hur återkommande intäkter mäts,
- Förbättra jämförbarheten med andra SaaS-bolag, samt
- Tillhandahålla en mer framåtblickande indikator som kompletterar nettoomsättningen.

Den tidigare ARR-definitionen var bakåtblickande, med följande principer;

- Fasta avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna.
- Rörliga avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna.

Den uppdaterade 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.

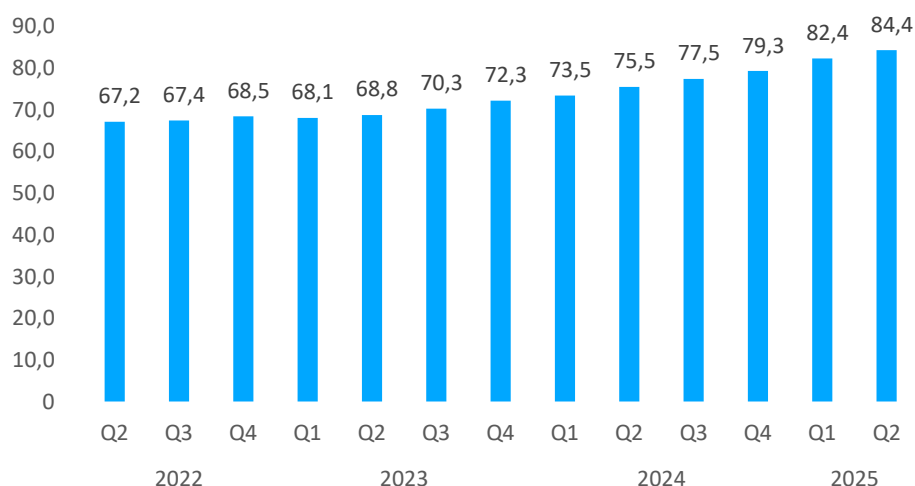
Den nya modellen ligger närmare branschpraxis bland SaaS-bolag, där ARR används som ett nyckeltal för att illustrera skalbarhet, kundvärde och framtida intäktpotential – snarare än en summering av historiska prestationer.

Bolagets bedömning är att denna förändring ger investerare och andra intressenter en mer rättvisande bild av Litiums underliggande affär samt förmågan att skapa långsiktigt värde från kundbasen. ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar det årliga värdet av de repetitiva intäkterna baserat på aktiva abonnemang vid periodens slut. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde.

ARR uppgick per 2025-06-30 till 84,4 MSEK (75,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,7 % (9,7 %).

Grafen på nästa sida visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen, med justerade historiska tal i enlighet med den nya beräkningsmodellen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Aktiviteter under perioden

Litiums årliga B2B-rapport lanserad

Den 22 april släppte Litium den 9e upplagan av rapporten Nordic Digital Commerce in B2B. Rapporten visar på ett starkt skifte i B2B marknaden och bekräftar att digitaliseringen nu är djupt rotad i B2B-sektorn, 83% säljer via digitala kanaler och över 2/3 förväntar sig fortsatt tillväxt i sin digitala affär. Den visar också på ett starkt skifte i B2B-marknaden där digital handel och AI driver framtida tillväxt.

Litium växlar upp – rekryterar nyckelpersoner för skalbar tillväxt

Litium meddelar den 8 maj att man stärker sin organisation med 2 personer som en del av bolagets tillväxtsatsning. Henrik Rosén tillträder som interim Chief Technology Officer (CTO) och Andreas Granath som Chief Commercial Officer (CCO). Tillsammans ska de bidra till att öka takten i produktutvecklingen, förstärka kundresan och skapa nya affärsmöjligheter för Litiums kunder och partners.

Kommuniké från årsstämman

Litium årsstämma hölls den 15 maj i Stockholm. Protokoll och dokumentation kring årsstämman, inklusive styrelsens fullständiga förslag, finns att ladda ned som pdf på <https://www.litium.se/investor-relations> under Årsstämma 2025.

Litium stärker säkerheten med ny EU-baserad molninfrastruktur

Litium meddelar den 28 maj att de tar nästa steg i sitt långsiktiga säkerhetsarbete. Från augusti 2025 drivs Litium Commerce Cloud i en ny molninfrastruktur inom EU, med högre tillgänglighet, regulatorisk efterlevnad och geografisk redundans i tre datacenter. Den nya infrastrukturen innebär inte bara ett starkt skydd mot cyberhot och högre tillgänglighet, utan även starkare efterlevnad av regelverk.

Litium lanserar ny försäljningsdashboard – stärker kundernas beslutsförmåga och driver tillväxt

Den 2 juni meddelar Litium att de introducerar en ny realtidsdashboard för försäljning. Med ökad transparens i affärsdata får företag bättre förutsättningar att fatta snabba, datadrivna beslut – och därigenom skapa tillväxt i sina digitala affärer.

Vd har ordet

Litium levererar ännu ett starkt kvartal med en fortsatt väldigt god försäljning som tangerade vårt all-time high från föregående kvartal när det kommer till antal nya kunder. Vår tillväxtambition är tydlig och genomsyrar hela organisationen. Vårt starka momentum inom försäljning, tillsammans med högre rörliga intäkter från befintliga kunder återspeglas nu också i vår ARR-utveckling.

Under kvartalet har vi justerat vår definition av ARR för att bättre spegla potentialen i vår affär samt hur vi på Litium presterar här och nu. Den nya, framåtblickande modellen baseras på årsintäktsvärdet för aktiva abonnemang vid periodens slut och inkluderar en försiktigt bedömd andel rörliga intäkter. Detta går också helt i linje med branschpraxis för SaaS-bolag. Tidigare utgick vi från en LTM princip (senaste 12 månaderna). Med en numera rättvisande ARR-redovisning, stark försäljning och låg churn så ser vi nu glädjande en tvåsiffrig tillväxt i ARR (11,7%) i Q2.

Vår nettoomsättning ökade med 2,6% jämfört med föregående år, vilket är bättre än plan och i linje med prognos. Detta trots att vi har haft en högre takt i migreringen av kunder till vår nya plattform än vi prognostiserat för. Innan vi är helt färdiga med detta arbete så kommer nettoomsättningen gå upp och ned lite beroende på kvartal. Detta påverkar dock inte vår ARR så det nyckeltalet är väldigt relevant och ger den bästa bilden av vår tillväxt och vår omsättning kommande 12 månader.

Det är också väldigt glädjande att se att våra rörliga intäkter ökar så pass mycket trots ett lite skakigt omvärldsläge. Det visar verkligen på styrkan hos våra kunder, partners och i vår plattform. Om man tittar på H1 så ligger vi på 22% i tillväxt jämfört med föregående år.

Vi har förstärkt vårt ledningsteam med två nyckelrekryteringar: Henrik Rosen som CTO och Andreas Granath som CCO. Båda med värdefull

erfarenhet som blir central i vår fortsatta tillväxtresa. Samtidigt ser vi ett ökat behov av att växa och söker därför flertalet tjänster inom försäljning, customer success och vår produkt- & techorganisation. Känner du någon som vill vara med på resan till att bli det självklara valet i Europa för B2B bolag när de väljer ny e-handelsplattform, hör gärna av dig!

Trots ett utmanande omvärldsläge fortsätter B2B-företag att öka sina investeringar i digital handel. Litium är väl positionerat att stötta företag i sin digitala tillväxtresa. Vi investerar målmedvetet i både Go-To-Market och produktutveckling, med särskilt fokus på ökad säkerhet, skalbarhet och digital affärstillväxt för våra kunder. Givet de satsningar vi nu gör, den optimism vi känner av internt och den positiva responsen från marknaden, har vi goda möjligheter att fortsätta vår positiva trend med både ökad tillväxt och stark EBIT under resten av året.

Med det sagt så önskar jag er alla en god sommar och se till att verkligen ta tillfället att koppla av och spendera tid tillsammans med era nära och kära!

//Martin



Litiums erbjudande

Marknaden för digital handel

Litiums målmarknad är medelstora och stora 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, som de nya tullar som infördes av USA i april 2025, 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. Läs hela rapporten 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

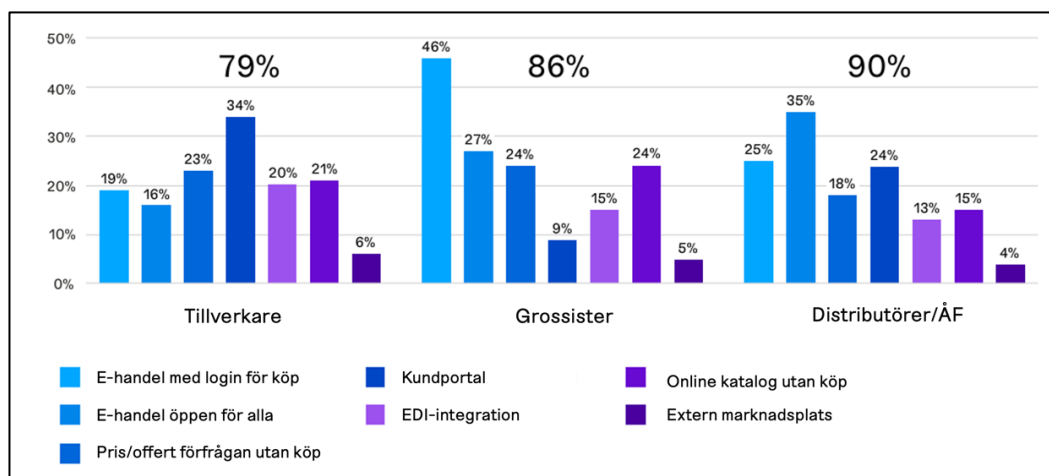


Bild: Figuren ovan visar att andelen företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler är hög i alla segment men också att det finns en stor skillnad i vilka kanaler man använder.

Svensk e-handel – digitalt mogen men påverkas av konjunkturläget

Inom B2C har marknaden under det senaste året varit utmanande. Hushållens köputrymme har minskat till följd av högre kostnader, vilket påverkar både större investeringar och

vardagskonsumtion. Osäkerheten i omvärlden fortsätter att påverka konsumenternas beteende och e-handelsutvecklingen.

Samtidigt visar siffror från Svensk Handels E-handelsindikator att den digitala mognaden hos konsumenterna är hög. I maj 2025 föll e-

handelsandelen med 24 procent jämfört med året innan, men bör sättas i relation till det höga utfallet året innan. Under 2024 var andelen som e-

handlade på historiskt höga nivåer. Totalt uppgick e-handelsomsättningen i maj till 11,2 miljarder kronor.

Omsättning svensk e-handel



Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag som erbjuder en komplett lösning för digital handel (e-handel) genom plattformen Litium Commerce Cloud. Plattformen levereras primärt via molnet och gör det enkelt för företag att starta digital handel, skala upp verksamheten och därmed öka tillväxten samt expandera till flera marknader och/eller kanaler helt utan begränsningar. Litium erbjuder en flexibel affärsmodell i linje med en så kallad SaaS-modell (Software as a Service) där kostnaden för Litiums kunder primärt består av en fast abonnemangsavgift.

Plattformen möjliggör även en steglös tillväxt, bland annat genom en så kallad pay-per-use-modell. Modellen har en dynamisk prissättning som gör det möjligt för kunderna att betala baserat på volym och behov. Detta skapar en lägre initial investering och gör det möjligt för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

Litiums plattform för digital handel (e-handel) är anpassad både för försäljning mellan företag (B2B) och till konsument (B2C). Litiums kunder består ungefär till hälften av B2B-kunder och till hälften av B2C-kunder. Detta gör att Litium har god kunskap om affärsbehoven för kvalificerad B2B-försäljning, grossister, detaljhandeln och e-

handlare. Litium är idag väl positionerat med goda möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många branschledande referenskunder. Några exempel på kunder inom B2B inkluderar BE Group, Tingstad, Toyota Material Handling International och Bevent Rasch. Exempel på kunder inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace.

Litiums plattform och erbjudande

Litium Commerce Cloud är en flexibel och snabb plattform som gör det möjligt för företag att växa och utvecklas utan att begränsas av tekniken. Litium erbjuder färdigpaketerade lösningar som ger snabbhet och minskar riskerna vid uppstart av en digital handel.

Genom Litium kan företag snabbt anpassa sig, skala upp och utnyttja nya affärsmöjligheter, samtidigt som de skapar unika kundupplevelser och anpassar plattformen efter sina specifika behov. Plattformen bygger inte på öppna tekniska ramverk, eftersom det ofta leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader.

Plattformens kärna består av en integrerad e-handelsmotor (OMS), produkthantering (PIM) och publiceringsverktyg (CMS), men kan också användas flexibelt i en "headless"-struktur. Litium Accelerator erbjuder en snabb väg till marknaden genom färdiga lösningar, byggt på "best-practice", för e-handel, kund- eller återförsäljarportaler,

vilket också minskar långsiktiga underhållskostnader.

Litium följer en best-of-breed-strategi och samarbetar med ledande teknologipartners för att hålla sig uppdaterad och erbjuda spetsfunktioner via Litium App Cloud. Genom färdiga appar som Klarna, EnlinkAI och Shopspray kan företag spara tid och säkerställa kvalitet. Litium är också designat för att enkelt integreras med externa affärssystem, såsom ERP-lösningar som Monitor, Jeeves och Microsoft Dynamics. Dessa integrationer minskar risken, minskar projektkostnader och time-to-market samt förenklar underhållet av den digitala lösningen.

Med Litium kan företag stärka sitt varumärke och skapa en enhetlig, sömlös kundupplevelse över alla kanaler, en viktig konkurrensfördel i dagens digitala landskap.

Partnernätverket

Litiums noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande samt strategiskt viktigt ekosystem. Till dessa teknologipartners hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation, AI-lösningar samt andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Qliro, Svea, Loop54, Briqpay, EnlinkAI och Voyado.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller. Ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget och möjliggör en fortsatt stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen och handeln går mycket snabbt och ekosystemet är en accelerator för denna.

Litiums partnernätverk består även av implementationspartners, vilka är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den skalbar. Nätverket består av IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer. Samtliga implementationspartners har hög kompetens och lång erfarenhet inom digital handel. Försäljning och implementering av lösningen görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, är affärsmässiga och håller en hög servicenivå. Litium arbetar med de bästa i branschen och gör alltid en noggrann utvärdering av de företag som vill bli partners.

För att kontinuerligt kvalitetssäkra och utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners har Litium ett certifieringsprogram. Exempel på implementationspartners är Columbus, Exsitec och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (kkr)	Q2 2025	Q2 2024	Halvår 2025	Halvår 2024	Helår 2024
Repetitiva avtalsintäkter	19 004	18 520	37 897	36 228	72 340
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	19 004	18 520	37 897	36 228	72 340
Tillväxt nettoomsättning	2,6%	0,8%	4,6%	7,1%	5,0%
Abonnemangsintäkter	15 567	15 662	31 178	30 700	59 823
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	81,9%	84,6%	82,3%	84,7%	82,7%
Rörliga intäkter	3 437	2 858	6 719	5 528	12 517
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	18,1%	15,4%	17,7%	15,3%	17,3%
Bruttovinst	13 154	12 809	26 107	25 014	49 569
Bruttomarginal	69,0%	68,9%	68,7%	68,9%	68,4%
EBITDA	3 281	4 289	7 111	8 241	17 421
EBITDA%	17,3%	23,2%	18,8%	22,7%	24,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier (kr)	0,20	0,26	0,43	0,50	1,05
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,19	0,25	0,41	0,47	0,98
EBIT	-1 326	89	-2 096	-195	616
Nettoresultat	-1 328	80	-2 104	-235	709
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier (kr)	-0,08	0,01	-0,13	-0,01	0,04
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	-0,08	0,01	-0,12	-0,01	0,04

	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR") *	84 352	75 524	79 345
Tillväxt Annual Recurring Revenue	11,7%	9,7%	9,8%
Balansomslutning	102 560	102 392	101 267
Eget kapital	83 246	84 297	85 378
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	16 968 201	17 171 301	17 218 301
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	16 968 201	17 171 301	17 194 801
Soliditet	81,2%	82,3%	84,3%

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

Kommentarer till den finansiella informationen

Förändringar har skett i klassificeringar gällande negativa skatteskulder. De redovisas som motsvarande fordringar inkl. jämförelsetalen. Tidigare har det redovisats som skatteskulder.

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 2,6 % till 19,0 MSEK (18,5 MSEK) med en bruttomarginal på 69,0 % (68,9 %). Intäktsökningen drevs främst av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas, medan jämförelsetalet för fasta intäkter påverkades negativt av kundkonverteringar där helårsintäkten intäktsfördes i Q2 2024 och nu periodiseras över 12 månader. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100%) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 15,6 MSEK (15,7 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. Som ovan nämnts påverkas årets abonnemangsintäkt negativt till följd av ändrad intäktsföringsprincip på de kunder som konverterar under det andra kvartalet, där intäkten nu periodiseras månadsvis istället för att intäktsföras i sin helhet. De rörliga intäkterna uppgick till 3,4 MSEK (2,9 MSEK) och har genererats genom att Litiums 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 5,9 MSEK (5,8 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

Rörelsens kostnader uppgick till 23,3 MSEK (21,2 MSEK) en ökning med 9,9 % främst drivet av rörliga kostnader kopplade till ökad försäljning, samt engångskostnader kopplat till strategiska initiativ.

Personalkostnaderna uppgick till 9,0 MSEK (8,0 MSEK) vilket är en ökning med 13,1 %, vilket förklaras av VD-skiftet samt lönerevideringar i enlighet med kollektivavtal.

Medarbetare

Den 30 juni 2025 hade bolaget 24 (22) anställda, varav 6 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 24 (22) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen gick ned jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 3,3 MSEK (4,3 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,20 SEK (0,26 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,08 SEK (0,01 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,9 MSEK (4,9 MSEK), en ökning med 20,3 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,6 MSEK (4,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 9,7 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 14,2 MSEK (12,9 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till -3,5 MSEK (-2,7 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 4,2 MSEK (7,8 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 81,2 % (82,8 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-06-30 till 84,4 MSEK (75,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,7%.

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från det andra kvartalet 2025, se sida 4 för en djupare förklaring till den nya modellen. Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande:

- 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.

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 16 586 201

Antal röster: 16 586 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 2 587

Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2025: 23 oktober 2025

Bokslutskommuniké 2025: 12 februari 2026

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	3 240 328	19,54%
Avanza Pension	2 028 550	11,41%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	884 161	5,33%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	667 974	3,66%
Jens Kristian Jepsen	609 265	3,44%
Nordnet Pensionsförsäkring	544 923	3,26%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Kjellman Håkan Otto	396 048	2,30%
Summa 10 största ägarna	11 123 910	67,07%

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

Stockholm den 9 juli 2025

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlsgatan 57
113 56 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 2025-07-09 08:00 CET.

Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2023.

Resultaträkning	2025-03-31	2024-03-31	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i kkr	2025-06-30	2024-06-30	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Rörelsens intäkter	19 004	18 520	37 897	36 228	72 340
Aktiverat arbete för egen räkning	2 875	2 694	5 728	5 425	10 083
Övriga rörelseintäkter	65	58	125	75	136
Summa rörelsens intäkter	21 944	21 272	43 750	41 728	82 559
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-9 587	-8 932	-19 097	-17 481	-34 555
Personalkostnader	-9 045	-7 994	-17 421	-15 883	-30 300
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 607	-4 200	-9 208	-8 436	-16 805
Övriga rörelsekostnader	-31	-56	-120	-122	-282
Summa rörelsens kostnader	-23 270	-21 182	-45 846	-41 923	-81 943
Rörelseresultat	-1 326	89	-2 096	-195	616
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	0	1	1	-14	125
Räntekostnader och liknande kostnader	-3	-11	-8	-26	-32
Resultat efter finansiella poster	-1 328	80	-2 104	-235	709
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	
Resultat före skatt	-1 328	80	-2 104	-235	709
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	
Årets/periodens resultat	-1 328	80	-2 104	-235	709

Balansräkning

Belopp i kkr	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	81 276	77 759	79 091
Programvaror	684	853	741
	81 961	78 612	79 831
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	245	169	148
	245	169	148
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	118	118	118
	118	118	118
Summa anläggningstillgångar	82 323	78 898	80 097
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	14 171	12 864	10 805
Skattefordringar	384	547	225
Övriga fordringar	204	207	204
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 276	2 103	2 836
	16 036	15 721	14 070
Kassa och bank	4 202	7 773	7 100
Summa omsättningstillgångar	20 237	23 494	21 170
Summa tillgångar	102 560	102 392	101 267

Balansräkning

Belopp i kkr	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586	16 586	16 586
Fond för utvecklingsutgifter	81 271	77 754	79 086
	97 858	94 340	95 672
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604	151 604	151 604
Balanserad vinst eller förlust	-164 112	-161 413	-162 607
Periodens resultat	-2 104	-235	709
	-14 612	-10 043	-10 294
Summa eget kapital	83 246	84 297	85 378
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	7 207	7 167	5 765
Skulder till koncernföretag	821	822	822
Skatteskulder	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	3 507	3 363	2 683
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 779	6 744	6 619
	19 314	18 095	15 889
Summa eget kapital och skulder	102 560	102 392	101 267

Kassaflödeanalys	2025-03-31	2024-03-31	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i kkr	2025-06-30	2024-06-30	2025-06-30	2024-06-30	2024-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-1 328	80	-2 104	-235	709
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 607	4 200	9 208	8 436	16 805
	3 279	4 280	7 104	8 201	17 514
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	3 279	4 280	7 104	8 201	17 514
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-1 534	-1 459	-1 807	-2 350	-1 021
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	628	-616	3 266	1 170	-715
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 373	2 205	8 564	7 021	15 778
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 782	-4 851	-11 266	-10 198	-19 720
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-100	-39	-167	-56	-102
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 882	-4 889	-11 433	-10 254	-19 822
Finansieringsverksamheten					
Sålda teckningsoptioner	-29	-	-29	-13	125
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-29	-	-29	-13	125
Periodens kassaflöde	-3 538	-2 685	-2 898	-3 246	-3 920
Likvida medel vid årets/periodens ingång	7 740	10 458	7 100	11 019	11 019
Likvida medel vid periodens utgång	4 202	7 773	4 202	7 773	7 100

Eget kapital

Belopp i kkr	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		2 186		-2 186		-
Utgivna teckningsoptioner				-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

	Aktiekapital	Fond för utv.- utgifter	Overkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586	75 746	151 604	-155 964	-3 428	84 545
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428	3 428	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		2 008		-2 008		-
Utgivna teckningsoptioner				-13		-13
Årets resultat					-235	-235
Belopp per 30 jun 2024	16 586	77 754	151 604	-161 413	-235	84 297

Eget kapital

	Aktiekapital	Fond för utv.- utgifter	Overkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586	75 746	151 604	-155 964	-3 428	84 545
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428	3 428	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		3 339		-3 339		-
Utgivna teckningsoptioner				125		125
Årets resultat					709	709
Belopp per 31 dec 2024	16 586	79 086	151 604	-162 607	709	85 378

