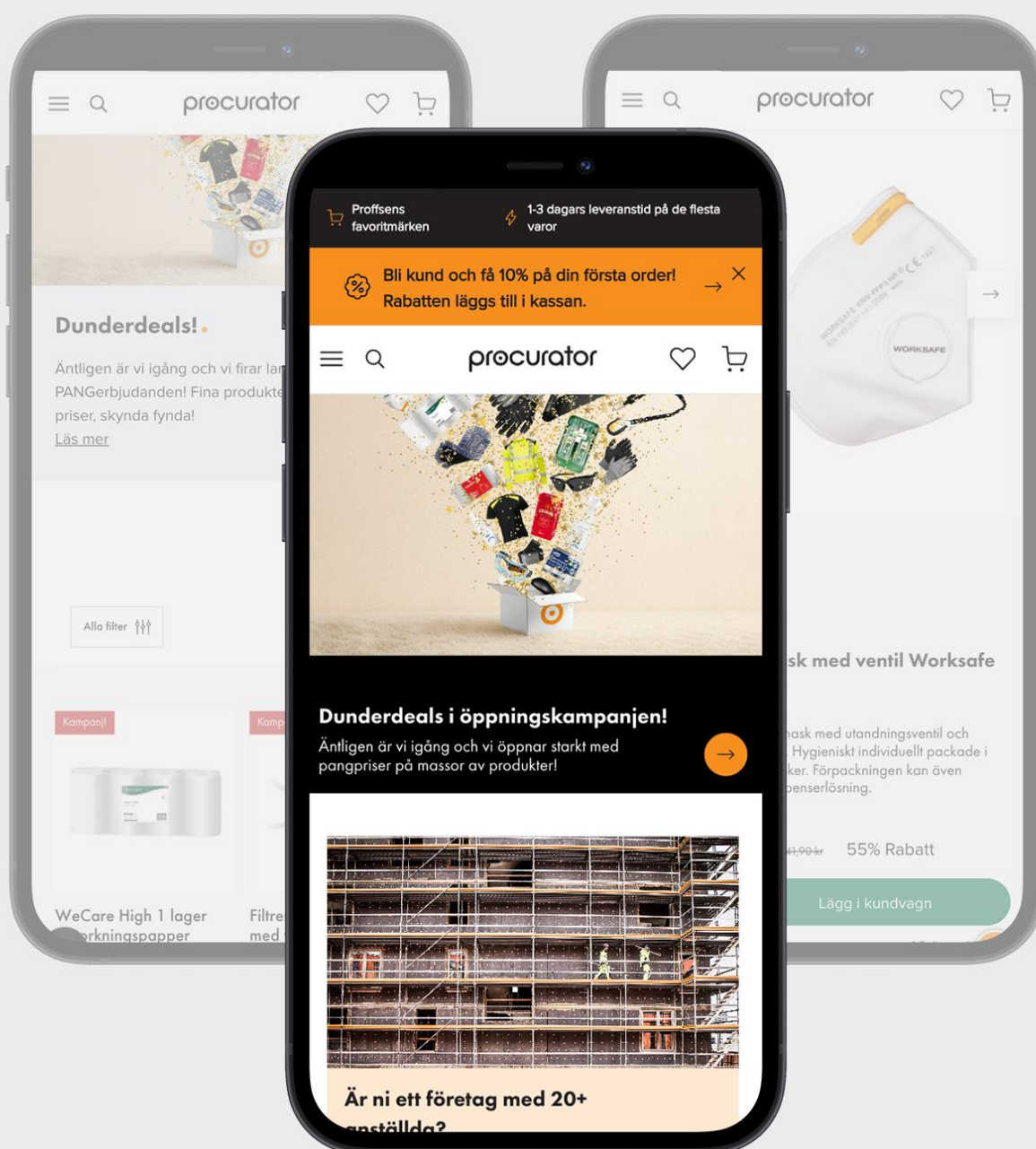


Litium AB (publ)

Q3 rapport 2025

23 oktober 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 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).

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

<https://www.litium.se/investor-relations>

Fortsatt stark tillväxt och kraftigt förbättrad lönsamhet - Litium i stark position

Perioden 1 juli – 30 sep 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK per 2024-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 18,1 % till 19,7 MSEK (16,7 MSEK) med en bruttomarginal på 67,7 % (66,1 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,8 % avsåg abonnemangsentäkter och 17,2 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 5,2 MSEK (4,3 MSEK).
- EBIT 0,6 MSEK (0,1 MSEK) och resultatet före skatt var 0,6 MSEK (0,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,31 SEK (0,26 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till 0,04 SEK (0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 4,6 MSEK (4,3 MSEK), en ökning med 6,9 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3,5 MSEK (9,1 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK per 2024-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 8,8 % till 57,6 MSEK (52,9 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,0 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,5 % avsåg abonnemangsentäkter och 17,5 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 12,3 MSEK (12,5 MSEK).
- EBIT -1,5 MSEK (-0,1 MSEK) och resultatet före skatt var -1,5 MSEK (-0,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,74 SEK (0,75 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,09 SEK (-0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,0 MSEK (14,6 MSEK), en ökning med 10,2 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3,5 MSEK (9,1 MSEK).



Kombinationen av organisk tillväxt och strategiska förvärv ger oss de bästa förutsättningarna för att ta en ledande position på den europeiska marknaden för digital handel.



Väsentliga händelser under perioden

Litium förvärvar Geins, accelererar tillväxt inom AI-driven e-handel och genomför företrädesemission

Litium meddelar den 8 september att man ingått villkorat avtal om att förvärva Geins Group AB, en SaaS-plattform med kunder som Bubbleroom, Nymans Ur och Platinumcars. Förvärvet är ett strategiskt steg i Litiums tillväxtresa och ambition att bli en ledande aktör i Europa. Förvärvet av Geins stärker Litiums årsomsättning med cirka 9 MSEK, vilket gör att bolaget nu närmar sig en årsomsättning om cirka 90 MSEK.

Styrelsen i Litium AB har beslutat om företrädesemission av aktier om ca 24,9 MSEK

Litium meddelade den 8 september att styrelsen samma dag, med stöd av bemyndigande från årsstämman den 14 maj 2025, beslutat om en företrädesemission av aktier om cirka 24,9 MSEK före avdrag för emissionskostnader. Teckningskursen har fastställts till 12 SEK per aktie.

Väsentliga händelser efter perioden

Över 128% tecknat i Litiums företrädesemission, 24,9 MSEK tillförs bolaget

Den 2 oktober offentliggör Litium utfallet i Litiums företrädesemission om cirka 24,9 MSEK. Utfallet visar att emissionen blev övertecknad med och utan stöd av teckningsrätter, vilket visar på ett starkt ägarstöd.

Miljonköp av insynspersoner i samband med Litiums emission

Litium meddelar att insynspersoner genomfört aktieköp om totalt 7,4 miljoner kronor i samband med bolagets nyemission. VD, CFO och samtliga styrelseledamöter tecknade aktier för 2,5 miljoner kronor, medan huvudägaren Fastpartner, genom styrelseordförande Christopher Johansson, tecknade för 4,9 miljoner kronor. Köpen visar ett starkt engagemang från ledning och större ägare i Litiums fortsatta tillväxtresa.

Litium slutför förvärvet av Geins Group

Litium meddelar den 16 oktober att förvärvet av Geins Group är slutfört. Genom affären förstärker Litium sin position som en av Nordens ledande aktörer inom digital handel och accelererar utvecklingen av AI-drivna och automatiserade lösningar för både B2B- och B2C-segmentet. Den totala köpeskillingen uppgår till 17,7 MSEK, varav hälften har erlagts kontant och resterande del genom en apportemission omfattande 689 789 nya aktier.

Övriga händelser

AI användningen ökar snabbt bland nordiska B2B-företag

Den 20 augusti publicerade Litium en rapport som visar att AI-användningen inom digital försäljning bland nordiska tillverkare, grossister och distributörer har ökat från 15 till 24 procent. Ytterligare 32 procent planerar att implementera tekniken inom kort.

Procurator lanserar ny e-handelslösning på Litium

Litium meddelar den 2 oktober att Procurator gått live på Litium Commerce Cloud med en ny e-handelslösning. Procurator är en ledande svensk grossist av skydds-, städ- och hygienprodukter med en omsättning på 1,8 miljarder SEK och över 100 000 kunder. Den nya lösningen är ett viktigt steg i företagets digitala transformation och stärker erbjudande till små och medelstora B2B-kunder.

BE Group vässar sin digitala handel med klimatdata

Litium meddelar den 7 oktober att BE Group vidareutvecklat sin digitala handel på Litium Commerce Cloud genom att integrera automatiserad klimatdata. BE Group är en ledande leverantör av stål och metaller i Nordeuropa. Den nya lösningen visar CO₂-utsläpp per produkt och transport, vilket ökar transparensen och stärker kundrelationerna.

Vd har ordet

Det tredje kvartalet är ofta en lugnare period i vår bransch, men för Litium har det blivit ännu ett bevis på styrkan i vår affärsmodell och vår förmåga att leverera resultat oavsett säsong. Bolaget presenterar en stark rapport med fortsatt hög tillväxt, förbättrad lönsamhet och ett tydligt momentum i verksamheten. Det är särskilt glädjande att se hur hela organisationen, med fokus på lönsam tillväxt och kundvärde, fortsätter att driva utvecklingen framåt.

Nettoomsättningen ökade under tredje kvartalet med 18,1 procent jämfört med föregående år. Denna tillväxt drevs framför allt av högre rörliga intäkter från våra befintliga kunder samt en stabil utveckling på vår abonnemangsaffär, vilket även syns tydligt i ARR-utvecklingen. Försäljningen har fortsatt att vara stark och vi ligger före våra uppsatta mål. Vid kvartalets slut uppgick ARR till 86,2 MSEK (77,5 MSEK), en ökning med 11,2 procent. Detta visar att vår strategi, med ökat fokus på nykundsanskaffning, ett starkt erbjudande och långsiktiga kundrelationer, lägger grunden för hållbar tillväxt. Väldigt glädjande är att vi också gör ett starkt positivt resultat för kvartalet på 587 KSEK (93 KSEK).

Vi har under kvartalet börjat bygga upp en customer care-avdelning med fokus på kundnöjdhet och långsiktiga relationer. En satsning som innebär en planerad ökning av personalkostnaderna, men som också är en investering i framtida tillväxt och lojalitet.

Under kvartalet slutförde vi även förvärvet av Geins Group, en e-handelsplattform och SaaS-bolag som levererar en modern lösning med stark kompetens inom AI, automatisering och produktutveckling. Genom förvärvet stärker vi vår position som en av Nordens ledande aktörer inom digital handel och kan nu accelerera utvecklingen av AI-drivna lösningar för både B2B- och B2C-segmenteten. Geins tillför cirka 9 MSEK i

årsomsättning och väntas bidra positivt till resultatet redan under det kommande året.

I samband med förvärvet genomförde vi en framgångsrik företrädesemission som övertecknades med över 128 procent och tillförde bolaget 24,9 MSEK. Det starka utfallet är ett tydligt kvitto på våra ägares förtroende för Litiums strategi och framtidsplaner. Både förvärvet av Geins och den övertecknade emissionen markerar två viktiga steg i vår långsiktiga strategi. Kombinationen av organisk tillväxt och strategiska förvärv ger oss de bästa förutsättningarna för att ta en ledande position på den europeiska marknaden för digital handel.

Jag vill rikta ett stort tack till hela Litium-teamet och våra engagerade ägare för ett starkt genomfört kvartal. Tillsammans fortsätter vi att skapa momentum, bygga lönsam tillväxt och ta oss närmare vår vision – att bli den ledande digitala handelsplattformen i Europa.

//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. Litium uppdaterade från och med föregående kvartalsrapportering sin definition av ARR (Annual Recurring Revenue) för att bättre spegla det långsiktiga värdet i bolagets affärsmodell.

I samband med att ny ledning tillträdde under Q1 2025 gjordes en genomlysning av bolagets nyckeltal. Denna analys resulterade i en justering av ARR-definitionen för att ge en mer rättvisande bild av Litiums nuvarande position och framtida potential samt för att ha en ARR-definition som ligger närmare branschpraxis bland SaaS-bolag. Se kvartalsrapporten från Q2 2025 för en mer noggrann förklaring av förändringen.

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 försiktig 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 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2 % (10,2 %).

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 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 oförutsägbart 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

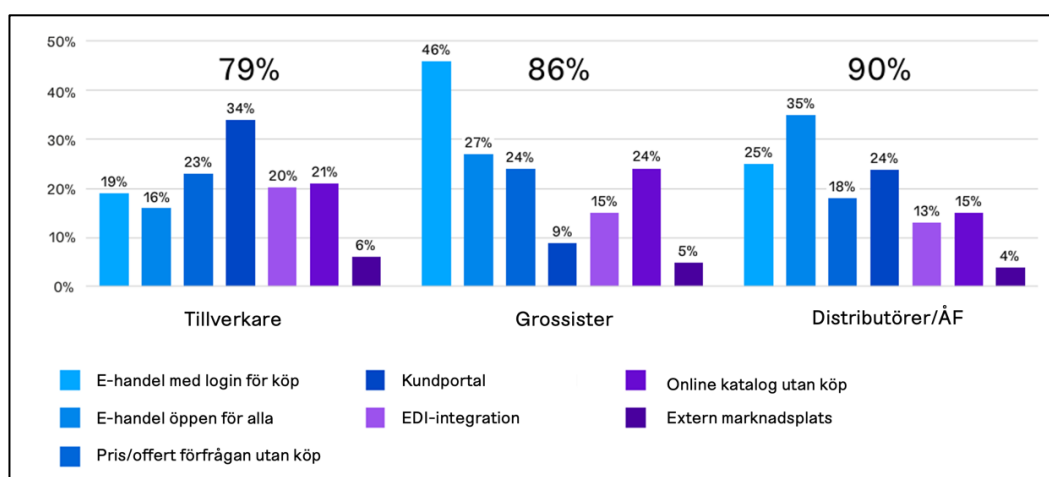


Bild: Figuren ovan visar att andelen företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler är hög i alla segment men också att det finns en stor skillnad i vilka kanaler man använder.

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. Den ökade osäkerheten i omvärlden fortsätter att påverka konsumenternas beteende och e-handels utveckling.

Siffror från Svensk Handels E-handelsindikator visar att e-handeln återigen växer efter en period av avmattning. I september 2025 uppgick

omsättningen till 14,5 miljarder kronor, en ökning med 11 procent jämfört med samma månad året innan. Det är den högsta septembernoteringen hittills och överträffar även rekordnivåerna från 2021. Det var tredje året i rad som den skattade

omsättningen överträffade jämförelsetalen från 2020-2024. Omsättningstillväxten de senaste månaderna beror ej på att fler e-handlar utan om att man spenderar mer pengar per köp, vilket är en indikation på att hushållens ekonomi har ljusnat.

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, Procurator 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, Consid och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (KSEK)	Q3 2025	Q3 2024	9 mån 2025	9 mån 2024	Helår 2024
Repetitiva avtalsintäkter	19 663	16 657	57 561	52 884	72 340
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	19 663	16 657	57 561	52 884	72 340
Tillväxt nettoomsättning	18,1%	0,8%	8,8%	5,0%	5,0%
Abonnemangsintäkter	16 285	13 698	47 463	44 398	59 823
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	82,8%	82,2%	82,5%	84,0%	82,7%
Rörliga intäkter	3 379	2 958	10 098	8 486	12 517
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	17,2%	17,8%	17,5%	16,0%	17,3%
Bruttovinst	13 332	11 027	39 438	36 041	49 569
Bruttomarginal	67,7%	66,1%	68,3%	68,0%	68,4%
EBITDA	5 198	4 279	12 309	12 521	17 421
EBITDA%	26,4%	25,7%	21,4%	23,7%	24,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier (kr)	0,31	0,26	0,74	0,75	1,05
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,30	0,25	0,72	0,71	0,98
EBIT	587	93	-1 509	-102	616
Nettoresultat	584	90	-1 519	-145	709
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier (kr)	0,04	0,01	-0,09	-0,01	0,04
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning (kr)	0,03	0,01	-0,09	-0,01	0,04

	2025-09-30	2024-09-30	2024-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR") *	86 200	77 467	79 345
Tillväxt Annual Recurring Revenue	11,2%	10,2%	9,8%
Balansomslutning	100 542	101 636	101 267
Eget kapital	84 216	84 525	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	17 283 201	17 218 301	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	17 361 401	17 194 801	17 194 801
Soliditet	83,8%	83,2%	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 18,1 % till 19,7 MSEK (16,7 MSEK) med en bruttomarginal på 67,7 % (66,1 %). Intäktsökningen drevs av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas såväl som från nya kunder. 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 16,3 MSEK (13,7 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 3,4 MSEK (3,0 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 6,4 MSEK (5,7 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljnings-kostnader 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 21,5 MSEK (18,6 MSEK) en ökning med 15,7 % främst drivet av rörliga kostnader kopplade till ökad försäljning, samt engångskostnader kopplat till strategiska initiativ.

Personalkostnaderna uppgick till 7,5 MSEK (6,5 MSEK) vilket är en ökning med 16,5 %, vilket förklaras av VD-skiftet samt lönerevideringar i

enlighet med kollektivavtal samt nyrekryteringar inom framförallt customer success.

Medarbetare

Den 30 september 2025 hade bolaget 28 (22) anställda, varav 7 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 26 (22) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen gick upp jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 5,2 MSEK (4,3 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,30 SEK (0,25 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till 0,04 SEK (0,01 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,6 MSEK (4,3 MSEK), en ökning med 6,9 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,6 MSEK (4,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 10,1 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 12,3 MSEK (10,5 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till -0,7 MSEK (1,3 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 3,5 MSEK (9,1 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,8 % (83,2 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-09-30 till 86,2 MSEK (77,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 11,2%.

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från det andra kvartalet 2025. 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: 2 584

Finansiell kalender

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	19,5%
Avanza Pension	1 843 634	11,1%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,6%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	884 161	5,3%
Aktia Nordic MIC	823 661	5,0%
Monitor ERP / Jörgen Persson	660 000	4,0%
Swedbank Försäkring	644 274	3,9%
Nordnet Pensionsförsäkring	560 604	3,4%
Jens Kristian Jepsen	557 132	3,4%
Göran Nordlund (Fore C Investments)	460 000	2,8%
Summa 10 största ägarna	11 092 794	66,9%

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

Stockholm den 23 oktober 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 2025-10-23 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 2023.

Resultaträkning	2025-07-01	2024-07-01	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-09-30	2024-09-30	2025-09-30	2024-09-30	2024-12-31
Rörelsens intäkter	19 663	16 657	57 561	52 884	72 340
Aktiverat arbete för egen räkning	2 437	2 018	8 165	7 444	10 083
Övriga rörelseintäkter	23	26	147	101	136
Summa rörelsens intäkter	22 123	18 701	65 873	60 429	82 559
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-9 336	-7 880	-28 433	-25 362	-34 555
Personalkostnader	-7 545	-6 475	-24 966	-22 358	-30 300
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 611	-4 186	-13 818	-12 622	-16 805
Övriga rörelsekostnader	-44	-66	-164	-188	-282
Summa rörelsens kostnader	-21 536	-18 607	-67 382	-60 530	-81 943
Rörelseresultat	587	93	-1 509	-102	616
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1	1	2	-13	125
Räntekostnader och liknande kostnader	-4	-4	-12	-30	-32
Resultat efter finansiella poster	584	90	-1 519	-145	709
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	
Resultat före skatt	584	90	-1 519	-145	709
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	
Årets/periodens resultat	584	90	-1 519	-145	709

Balansräkning

Belopp i KSEK	2025-09-30	2024-09-30	2024-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	81 300	77 979	79 091
Programvaror	625	797	741
	81 925	78 776	79 831
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	290	139	148
	290	139	148
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	118	118	118
	118	118	118
Summa anläggningstillgångar	82 333	79 033	80 097
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	12 269	10 463	10 805
Skattefordringar	367	617	225
Övriga fordringar	292	221	204
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 735	2 230	2 836
	14 664	13 530	14 070
Kassa och bank	3 545	9 074	7 100
Summa omsättningstillgångar	18 209	22 604	21 170
Summa tillgångar	100 542	101 636	101 267

Balansräkning

Belopp i KSEK	2025-09-30	2024-09-30	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	81 295	77 974	79 086
	97 881	94 560	95 672
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604	151 604	151 604
Balanserad vinst eller förlust	-163 750	-161 495	-162 607
Periodens resultat	-1 519	-145	709
	-13 665	-10 036	-10 294
Summa eget kapital	84 216	84 525	85 378
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	5 684	5 255	5 765
Skulder till koncernföretag	821	822	822
Skatteskulder	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	3 248	3 668	2 683
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 573	7 367	6 619
	16 325	17 112	15 889
Summa eget kapital och skulder	100 542	101 636	101 267

Kassaflödeanalys

	2025-07-01	2024-07-01	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i KSEK	2025-09-30	2024-09-30	2025-09-30	2024-09-30	2024-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	584	90	-1 519	-145	709
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 611	4 186	13 818	12 622	16 805
	5 195	4 276	12 299	12 477	17 514
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 195	4 276	12 299	12 477	17 514
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	1 354	2 261	-452	-89	-1 021
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-2 971	-1 053	295	116	-715
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 578	5 483	12 142	12 504	15 778
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 534	-4 315	-15 800	-14 513	-19 720
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-87	-6	-254	-61	-102
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 621	-4 321	-16 054	-14 574	-19 822
Finansieringsverksamheten					
Sålda teckningsoptioner	386	138	357	125	125
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	386	138	357	125	125
Periodens kassaflöde	-657	1 301	-3 555	-1 946	-3 920
Likvida medel vid årets/periodens ingång	4 202	7 773	7 100	11 019	11 019
Likvida medel vid periodens utgång	3 545	9 074	3 545	9 074	7 100

Eget kapital

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		2 209		-2 209		-
Utgivna teckningsoptioner				357		357
Årets resultat					-1 519	-1 519
Belopp per 30 sep 2025	16 586	81 295	151 604	-163 750	-1 519	84 216

Eget kapital

Belopp i KSEK	Aktiekapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- 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		2 228		-2 228		-
Utgivna teckningsoptioner				125		125
Årets resultat					-145	-145
Belopp per 30 sep 2024	16 586	77 974	151 604	-161 495	-145	84 525

Eget kapital

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

