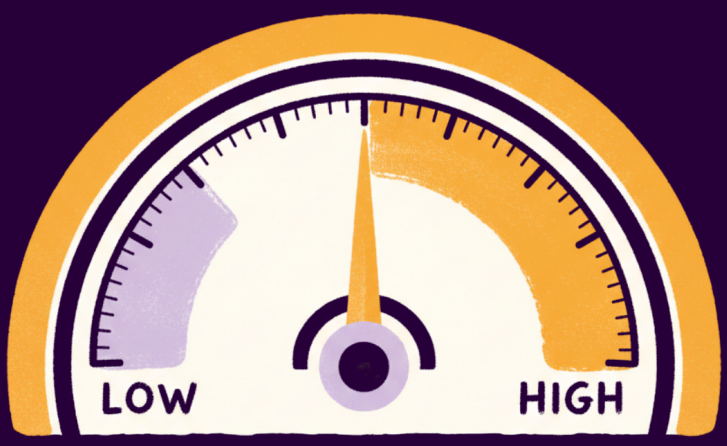
Kleer

Barometern 2025

SaaS



Inledning

SaaS drivs av högt tempo, snabba produktbeslut och föränderliga marknader, men den verkliga bilden syns i boksluten. Därför bygger den här barometern på unik data från bolagens faktiska ekonomi: omsättning, kostnader, resultat och FTE så som de redovisats i perioden, inte uppskattningar eller sentiment. Underlaget omfattar rensad och kvalitetssäkrad ekonomidata för 2024 och 2025, vilket gör att vi kan beskriva året som det faktiskt blev, både för totalen och för ett typiskt bolag.

Till skillnad från många branschrapporter, som ofta fokuserar på MRR/ARR, pipeline eller självrapporterade tillväxtplaner, ger vår position som ekonomihanteringsaktör specialiserade på SaaS-bolag oss inblick i hur intäkter, kostnader och kapacitet faktiskt utvecklas. Det gör att vi kan komplettera den traditionella SaaS-bilden med något mer konkret: hur affären presterar i realiteten, hur effektiviteten förändras och vilka bolag som lyckas översätta tillväxt till starkare marginaler.

Vi visar både medianen, som fångar utvecklingen för ett "typbolag" utan att påverkas av extremvärden, och totalen, som visar systemeffekten när större aktörer eller enstaka snabbväxare driver de samlade nivåerna. Tillsammans ger det en ärlig och jämförbar bild av en marknad där vissa bolag accelererar kraftigt, medan andra skalar mer kontrollerat.

Viktigt att veta om siffrorna

I barometern redovisar vi omsättning och marginal som faktisk operativ prestation – före aktiveringar, avskrivningar och finansiella poster. Det gör siffrorna jämförbara över bolag och storlekar och speglar den del av affären ledningar faktiskt styr på i vardagen.

Om rapporten

Datagrund: Barometern bygger på aggregerad finansiell och operativ data från 151 SaaS-bolag.

Tidsomfattning: Bolag som haft sin ekonomi i Kleer under 1 jan 2024 – 31 dec 2025.

Kvalitetssäkring: Kontroller för kostnadstecken, periodiseringshopp och ovanliga kvartalssprång.

Beräkningssätt:

Total tillväxt (t.ex. +10,7 % omsättning): baseras på summa omsättning, exkl aktiveringar 2024 vs 2025

Median YoY (t.ex. omsättning, FTE): beräknas per bolag och medianen beskriver typbolaget, robust mot extremvärden.

Marginaler: beräknas från rapporterade resultat- och omsättningsnivåer, exkl aktiveringar, avskrivningar och andra finansiella poster (2024 vs 2025). Median används som jämförelsemått.

Omsättning per FTE: intäkt dividerat med FTE för respektive år; median används som effektivitetsmått.

Andel lönsamma bolag: andelen bolag med positivt resultat innevarande period (2025) jämfört mot föregående period (2024).

FTE total vs median:

Total FTE visar systemeffekten (alla bolag summerade).

Median FTE YoY visar hur ett typiskt bolag förändrar sin personalstyrka.

Övergripande resultat 2025

2025 präglas av selektiv tillväxt och tydliga effektivitetsvinster. Den totala omsättningen i populationen ökar markant, drivet dels av större aktörer och dels av ett mindre antal tillväxtraketer. Samtidigt visar medianen på mer modest utveckling, vilket speglar hur Small/Mid-bolag i hög grad fortsatt prioriterar produkt, GTM och marknadsnärvaro framför tillväxt till varje pris.

Lönsamheten förbättras bredare: andelen lönsamma bolag stiger tydligt, vilket tyder på bättre prissättning, stramare kostnadsstyrning och högre träffsäkerhet i prioriteringar. Samtidigt är medianmarginalen fortfarande svagt negativ—ett tecken på att många bolag fortsatt prioriterar tillväxt före resultat under en period. Det viktiga är att fler rör sig i rätt riktning.

Den största strukturella förändringen syns i effektiviteten: omsättning per FTE ökar kraftigt i median. Bolagen skapar mer intäkt per medarbetare genom bättre utnyttjad kapacitet, mer produktifierade erbjudanden och en mer disciplinerad organisation. Tillsammans ger detta en marknadsbild där kapitaleffektivitet och skalbarhet blivit avgörande, samtidigt som systemtillväxten fortsatt drivs av större aktörer och enstaka snabbväxare.

+10,7 %

ökad total omsättning 2025 jämfört med 2024

+9.9 pp

9.9 procentenheters ökning av andel lönsamma bolag från 30,5 % 2024 till 40,4 % 2025

+20,7 %

Ökning av omsättning/ FTE (heltidstjänster) 2025 jämfört med 2024

Så tolkar du siffrorna: Vi visar både median (hur typbolaget utvecklas, robust mot extremvärden) och total (hur hela systemet rör sig). Därför kan total omsättning och andel lönsamma öka, även när medianmarginalen fortfarande är svagt negativ.

Omsättning – Fördjupning

Omsättningstillväxten i svensk SaaS är tydlig även detta år, men den är långt ifrån jämnt fördelad. Den totala omsättningen ökade med drygt tio procent, vilket innebär en fortsatt stark utveckling på systemnivå. Samtidigt ligger mediantillväxten per bolag på en mer återhållsam nivå, runt sex procent. Den skillnaden speglar en marknad där ett mindre antal bolag – ofta större eller med mycket kraftig produkt- och kundexpansion – står för en betydande del av den samlade tillväxten.

Ser vi till segmenten förstärks bilden av en marknad där storlek påverkar tillväxtprofilen.

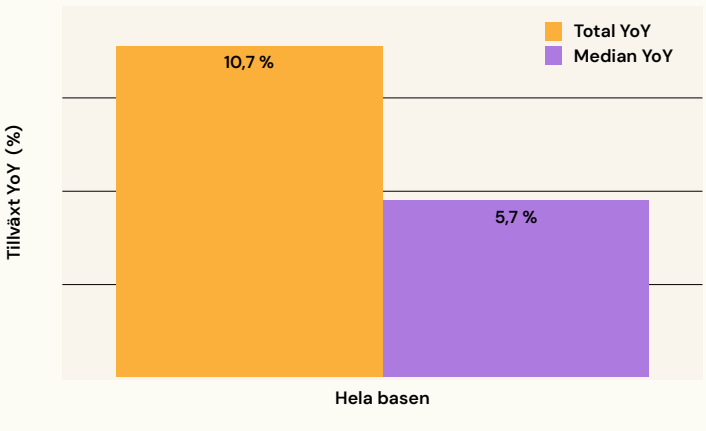
Small-segmentet rymmer både de snabbaste klättrarna och de största fallen. Det gör att segmentet uppvisar hög volatilitet: några bolag växer flera hundra procent, medan andra tappar mark.

Mid-segmentet visar en jämnare utveckling med tillväxt runt låga ensiffriga nivåer — färre extremvärden, mer stabil rörelse.

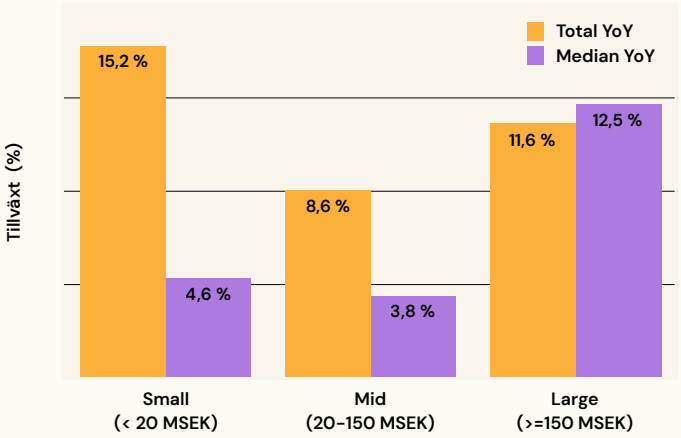
Large-segmentet är det mest sammanhållna: här växer en bredare grupp av bolag i ett intervall som ligger över medianen, och utvecklingen är betydligt mer förutsägbar än i de mindre segmenten.

Tillsammans visar omsättningsdatan att svensk SaaS fortsätter att växa, men i en takt där skala, GTM-effektivitet och kundvärde spelar allt större roll. Det är inte längre en bred rörelse där alla växer lika snabbt — utan en marknad där några få aktörer driver totalen, medan majoriteten växer mer kontrollerat.

Omsättningsutveckling (YoY)



Omsättningsutveckling per segment (YoY)



Varför två staplar? Median visar hur typbolaget utvecklas. Total visar systemeffekten. I t.ex. Small kan några tillväxtraketer göra totalen hög, även när medianen är låg

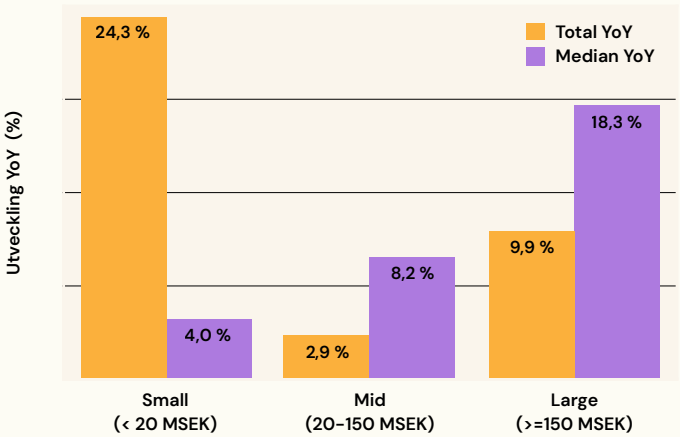
Effektivitet & Lönsamhet

Effektiviteten lyfter. Median omsättning per FTE stiger tydligt, vilket innebär att typbolaget skapar mer intäkt per medarbetare än året innan (+20,7%). Samtidigt ökar andelen lönsamma bolag (+9,9pp) och medianmarginalen förbättras (+1,66pp) – även om den fortfarande är svagt negativ (-1,7%). Tillsammans pekar det på en bredare rörelse mot högre kapitaleffektivitet. Skillnaden mellan median och total visar att ett fåtal mycket effektiva bolag lyfter systemnivån, samtidigt som typbolaget förbättras mer stegvis.

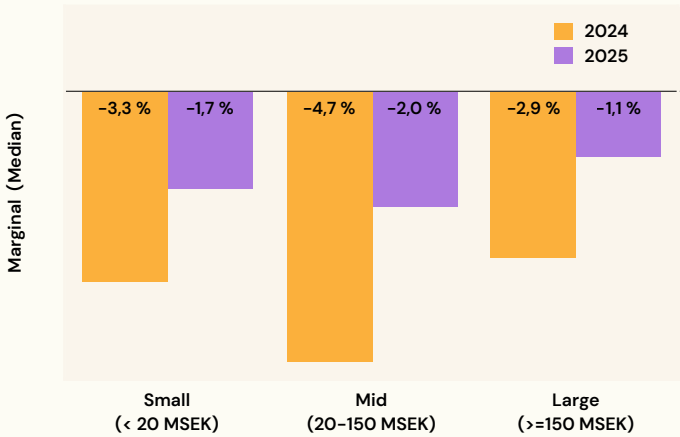
+20,7 %	+9,9 pp	+1,66 pp
Intäkt (median) per heltidstjänst (FTE)	Ökad andel lönsamma bolag (procentenheter)	förbättrad medianmarginal (procentenhet)

Storlek spelar roll och visar en naturlig tillväxtmognad med tydlig polarisering. Large har den starkaste marginalprofilen och högst nivå på omsättning per FTE, vilket speglar förutsägbar skalbarhet i takt med stigande intäkter. Mid gör det största lyftet i medianmarginal och fler blir lönsamma – men segmentet rymmer också tydligast scale-up-tendenser: ett fåtal bolag som skalar snabbt lyfter den viktade effektiviteten (oms./FTE), samtidigt som deras ökade GTM/R&D-insatser kan hålla nere total marginal tills kostnadskontrollen hinner ifatt. Small rymmer många förbättrare men också en större andel bolag som ännu vacklar, vilket gör att medianmarginalen ligger kvar under noll trots stegvis effektivitetshöjning. Att vi visar både median och total (viktad) är därför avsiktligt: medianen beskriver typbolagets resa, medan totalen fångar systemeffekten när några skalar fort, ibland med temporär marginalpress.

Omsättning/FTE



Marginal 2024 vs 2025 (median)

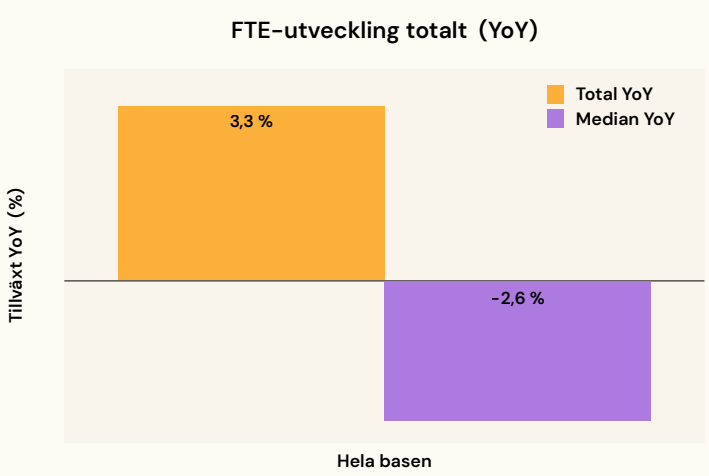


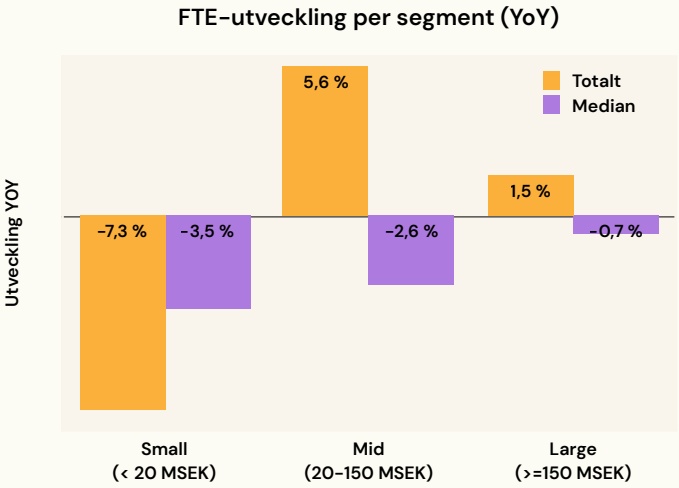
FTE-dynamik

Personalbilden är tydligt polariserad. Medianförändringen i FTE är cirka -2,6%, vilket betyder att typbolaget minskar sin personalstyrka något mellan 2024 och 2025 — ett uttryck för fortsatt kostnadsdisciplin och noggrann prioritering i många bolag. Samtidigt ökar den totala FTE-nivån med omkring +3,3%, vilket visar att ett mindre antal större aktörer fortsatt rekrytera och därmed lyfter systemnivån trots bredare åtstramning i resten av populationen.

Tillsammans ger det en bild av en marknad som effektiviserar i bredd, men där expansionsbeslut hos de största bolagen fortfarande slår igenom i helheten.

Skillnaderna framträder ännu tydligare när vi bryter ned på storlek. Small står för den mest konsekventa neddragningen: här minskar de flesta team, vilket speglar hur mindre bolag säkrar runway genom lägre kostnadsbas och mer selektiv bemanning. I Mid är medianen negativ, men totalen stiger med cirka +5,6%. En signal om att flera bolag i segmentet drar åt, samtidigt som några större Mid-aktörer växer och lyfter summan. Large ligger nära noll i median, men ökar på totalen med cirka +1,5%; här fortsätter flera av de största bolagen bygga organisation, om än mer kontrollerat än tidigare. Sammantaget följer samma logik över linjen: typbolaget krymper — men stora bolag driver den totala sysselsättningen.





Varför två staplar? Median visar hur typbolaget utvecklas. Total visar systemeffekten. I Small minskar båda – och totalen faller mer än medianen. I Mid är medianen negativ, men totalen stiger svagt (några större bolag växer och lyfter summan). I Large ligger medianen nära noll, medan totalen ökar något.

Ekonomi- och lönehantering för SaaS-bolag

Årets analys visar tydligt att SaaS-marknaden har mognat. När tillväxten blir mer selektiv och skillnaderna mellan bolag ökar, räcker det inte längre att följa MRR i efterhand eller vänta på månadsbokslutet för att förstå kundlönsamheten. Ekonomifunktionen behöver ge stöd i realtid, inte sammanfatta det som redan hänt.

Många SaaS-bolag sitter i dag med system och arbetssätt som är byggda för att stänga böcker, snarare än för att följa återkommande intäkter, och kassaflöde löpande. Det gör det svårare att tidigt se när kundlönsamheten förändras, när CAC stiger eller när kassaflödet påverkas av förskjutningar i betalningsvillkor. Och när insikten kommer är det ofta för sent att justera.

Kleer är utvecklat utifrån en annan logik. Med ett sammanhållet automatiserat system för ekonomi och lön, kombinerat med ett dedikerat ekonomiteam, får SaaS-bolag löpande insyn i MRR-utveckling, churn, kundlönsamhet och kassaflöde utan att behöva bygga upp en stor intern funktion. Det skapar bättre förutsättningar för att prioritera rätt produktinsatser, optimera go-to-market och fatta beslut med precision när det fortfarande spelar roll.

I en marknad där effektivitet och kapitalåterhållning blivit avgörande blir finansiell klarhet inte bara ett stöd, utan en förutsättning för att kunna växa hållbart över tid.

Finansiell klarhet som driver tillväxt.