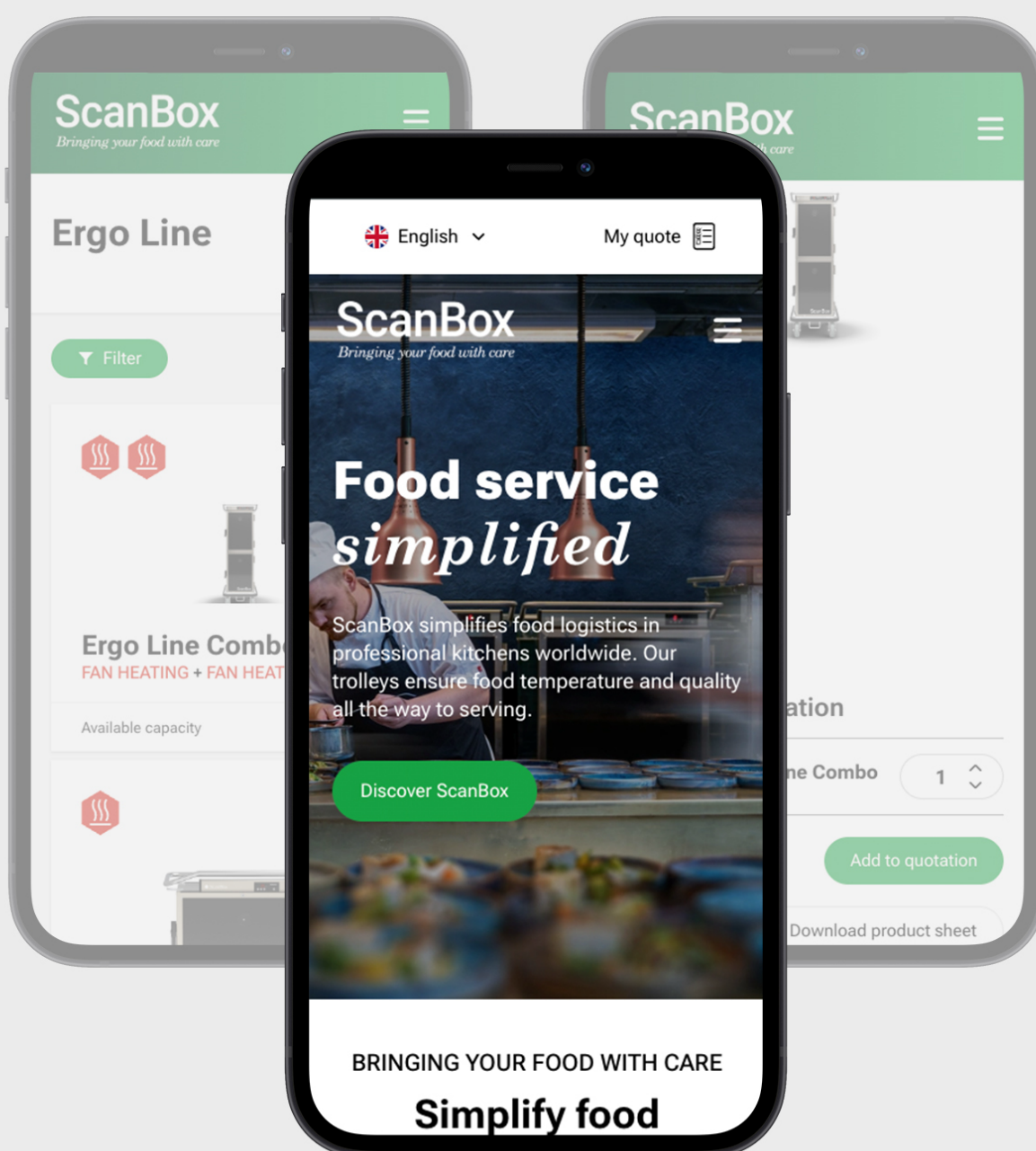


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2025

29 april 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 partnernätverk 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>

Rekordkvartal för nykundsanskaffning – stark start på året

Perioden 1 januari – 31 mars 2025

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-03-31 till 73,3 MSEK (71,1 MSEK per 2024-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 3,1 % (9,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 6,7 % till 18,9 MSEK (17,7 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,9 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,6 % avsåg abonnemangsintäkter och 17,4 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 3,8 MSEK (4,0 MSEK).
- EBIT -0,8 MSEK (-0,3 MSEK) och resultatet före skatt var -0,8 MSEK (-0,3 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,23 SEK (0,24 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,01 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,6 MSEK (5,4 MSEK), en ökning med 3,5 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,7 MSEK (10,5 MSEK).

” Vi vässar ständigt vårt marknadserbjudande och det är enormt glädjande att meddela att Q1 var vårt bästa kvartal någonsin avseende nykundsanskaffning. Som SaaS-ekonomi fungerar så kommer det ha en väldigt stor påverkan för resterande år. ”

Martin Billenius, vd

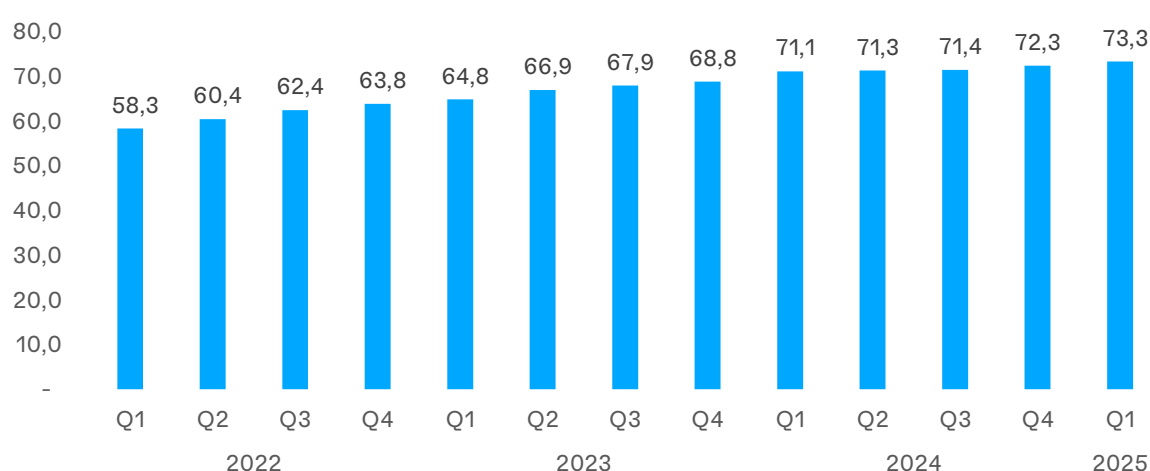
Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de repetitiva avtalsintäkterna de senaste 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde.

ARR uppgick per 2025-03-31 till 73,3 MSEK (71,1 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 3,1 % (9,8 %).

Grafen nedan 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

Martin Billenius utses till ny vd för Litium AB

Litium meddelar den 3 februari att Martin Billenius utsetts till ny vd av styrelsen. Martin kommer från det globala SaaS-bolaget Medius och har omfattande erfarenhet av branschen och av att bygga och skala bolag internationellt. Martin tillträder som vd den 14 februari. Patrik Settlin, som varit vd sedan 2020, kommer att stanna kvar för överlämning fram till sommaren 2025 och lämnar för egna projekt.

Varuförsörjningen väljer Litium för att utveckla sin digitala handel

Den 14 februari meddelar bolaget att Varuförsörjningen valt Litium som nav i sin nya e-handelslösning. Varuförsörjningen är ett samarbete mellan regionerna Uppsala, Dalarna, Västmanland, Sörmland och Örebro och upphandlar årligen varor till ett värde nära 2 miljarder kronor.

Litium rekryterar ny CFO

Litium meddelar den 18 mars att Petter Blid har utsetts till ny CFO med start 1 april. Petter har över tio års erfarenhet som CFO och affärsutvecklare i snabbväxande bolag som Stronger, Skincity och Sportamore. Sedan januari har han varit interim CFO på Litium och kliver nu in i rollen permanent.

Litium publicerar årsredovisningen för 2024

Den 27 mars meddelar Litium att årsredovisningen för 2024 finns tillgänglig på bolagets hemsida www.litium.se.

Aktiviteter efter perioden

B2B-rapporten 2025 visar på starkt skifte i B2B-marknaden

Litium publicerar den 22 april den 9e upplagan av Nordic Digital Commerce in B2B. Rapporten 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. Användningen av AI ökar snabbt, från 15 till 21% på bara ett år.

Vd har ordet

Litium stänger Q1 med stärkt självförtroende efter ett kvartal som var bättre än förväntat både gällande tillväxt och resultat. Vi levererade en omsättningstillväxt på 6,7% i första kvartalet jämfört med samma period förra året, vilket är tillfredställande då vi nu riktar ett betydande fokus mot expansion. Vi vässar ständigt vårt marknadserbjudande och det är enormt glädjande att meddela att Q1 var vårt bästa kvartal någonsin avseende nykundsanskaffning. Som SaaS-ekonomi fungerar så kommer det ha en väldigt stor påverkan för resterande år.

Ett annat betydelsefullt område att uppmärksamma är det ökande antalet kunder som framgångsrikt har gått live. Att kunder till Litium snabbt kan lansera lösningen och börja realisera det fulla värdet av plattformen är av stor vikt. I dagens marknad blir snabbhet och "time to value" alltmer avgörande, och det finns en lägre tolerans för långvariga implementationsprojekt.

Kvartalet visar en EBIT på -4 %, vilket överträffar bolagets plan för perioden. Utfallet speglar flera medvetna satsningar, ett par punkter värda att belysa extra:

- Migreringen av kunder från äldre versioner till Litium Commerce Cloud. Denna övergång har kortsiktigt påverkat intäkter och resultat, men inte på årsbasis. Över tid innebär övergången en starkare affär med större förutsägbarhet, samtidigt som våra kunder får en modern, skalbar och säker plattform.
- Kostnader av engångskaraktär för perioden med ett vd-skifte och rekrytering av en ny CFO, påverkar EBIT tillfälligt under årets tre första kvartal.

Dessa förändringar är viktiga steg i vår utveckling och stärker vår kapacitet för framtiden.

Min första tid som vd har varit intensiv, lärorik och framför allt väldigt inspirerande. Jag har haft förmånen att prata med flera av våra kunder och partners och det är tydligt att Litium har ett starkt fäste på marknaden, med ett rykte om både kompetens och innovationsförmåga. Detta är ett resultat av det långsiktiga och gedigna arbete som alla fantastiska kollegor på Litium gjort genom åren. Nu bygger vi vidare på den starka grunden genom att förstärka teamet med ett antal nya strategiska rekryteringar som kommer hjälpa oss i vår mission att bli den ledande plattformen i Europa inom B2B.

Litium står nu väl rustat inför nästa steg på vår tillväxtresa. Med ett starkt team, en modern plattform samt ett väldigt tydligt fokus på att leverera tillväxt så är vi redo för att kapitalisera de enorma möjligheter som finns framför oss.

//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 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

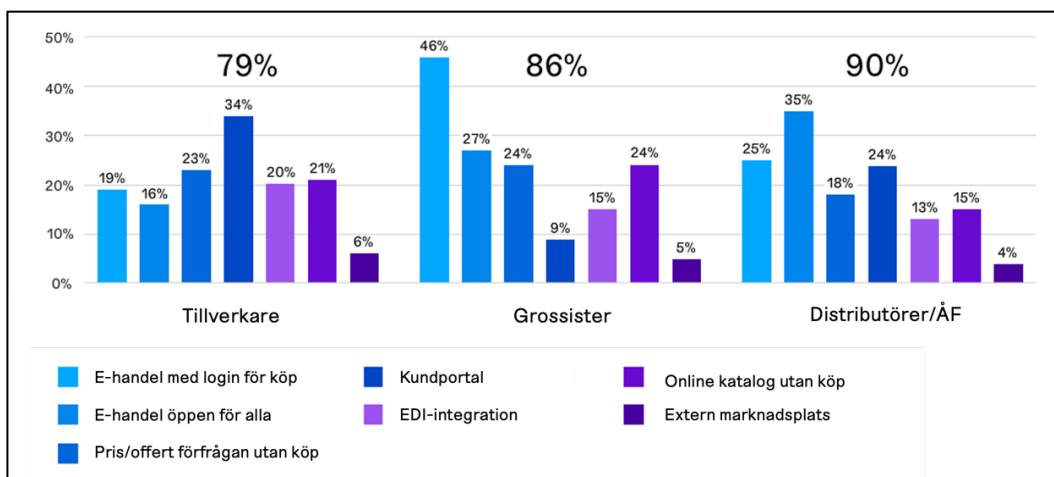


Bild: Figuren ovan visar att andelen företag som möjliggör försäljning i digitala kanaler är hög i alla segment men också att det finns en stor skillnad i vilka kanaler man använder.

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. 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 fortsatt hög. Under 2024 var andelen som e-handlade på historiskt höga nivåer. I februari 2025 föll dock e-handelsandelen för första gången på ett år, från 72% förra året till 65%. Totalt uppgick e-handelsomsättningen i februari till 9,7 miljarder kronor.

Den ackumulerade omsättningen för 2024 nådde 160 miljarder kronor, vilket motsvarar en tillväxt på 11 % jämfört med föregående år.

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 (SEK)	Q1 2025	Q1 2024	Helår 2024
Repetitiva avtalsintäkter	18 893 262	17 707 545	72 339 877
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	18 893 262	17 707 545	72 339 877
Tillväxt nettoomsättning	6,7%	14,6%	5,0%
Abonnemangsintäkter	15 610 878	15 037 911	59 823 165
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	82,6%	84,9%	82,7%
Rörliga intäkter	3 282 385	2 669 634	12 516 712
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	17,4%	15,1%	17,3%
Bruttovinst	12 952 255	12 205 741	49 569 406
Bruttomarginal	68,3%	68,9%	68,4%
EBITDA	3 830 049	3 952 256	17 421 409
EBITDA%	20,3%	22,3%	24,1%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,23	0,24	1,05
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,23	0,23	0,98
EBIT	-770 212	-283 871	615 914
Nettoresultat	-775 330	-314 361	708 578
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,05	-0,02	0,04
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	-0,05	-0,02	0,04

	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	73 307 799	71 113 971	72 340 011
Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024			
Tillväxt Annual Recurring Revenue	3,1%	9,8%	5,1%
Balansomslutning	103 220 769	102 381 716	101 266 910
Eget kapital	84 602 813	84 217 305	85 378 143
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	17 418 801	17 194 801
Soliditet	82,0%	82,3%	84,3%

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 6,7 % till 18,9 MSEK (17,7 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (68,9 %). Intäktsökningen drevs främst av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas samt ökade fasta intäkter 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 15,6 MSEK (15,0 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 3,3 MSEK (2,7 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 6,0 MSEK (5,5 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 22,6 MSEK (20,7 MSEK) en ökning med 8,9 % främst drivet av rörliga kostnader kopplade till ökad

försäljning, samt engångskostnader kopplat till strategiska initiativ.

Personalkostnaderna uppgick till 8,4 MSEK (7,9 MSEK) vilket är en ökning med 6,2 %, vilket förklaras av VD-skiftet.

Medarbetare

Den 31 mars 2025 hade bolaget 23 (22) anställda, varav 6 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 23 (22) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen gick ned jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 3,8 MSEK (4,0 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,23 SEK (0,24 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,05 SEK (-0,02 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,6 MSEK (5,4 MSEK), en ökning med 3,5 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,6 MSEK (4,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 8,6 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 11,3 MSEK (11,1 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till 0,6 MSEK (-0,6 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,7 MSEK (10,5 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 82,0 % (82,3 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2025-03-31 till 73,3 MSEK (71,1 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 3,1%. Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande:

Fasta avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna + rörliga avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna.

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024.

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

Ordinarie bolagsstämma: 14 maj 2025

Delårsrapport Q2 2025: 17 juli 2025

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	1 962 236	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	623 224	3,66%
Jens Kristian Jepsen	609 265	3,44%
Nordnet Pensionsförsäkring	570 058	3,26%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Kjellman Håkan Otto	419 166	2,30%
Summa 10 största ägarna	11 061 099	66,69%

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

Stockholm den 29 april 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 2025-04-29 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	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i SEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Rörelsens intäkter	18 893 262	17 707 545	72 339 877
Aktiverat arbete för egen räkning	2 852 948	2 731 335	10 082 705
Övriga rörelseintäkter	59 300	17 421	136 171
Summa rörelsens intäkter	21 805 510	20 456 301	82 558 753
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-9 510 345	-8 549 492	-34 555 479
Personalkostnader	-8 376 035	-7 888 871	-30 300 110
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 600 261	-4 236 127	-16 805 496
Övriga rörelsekostnader	-89 081	-65 682	-281 755
Summa rörelsens kostnader	-22 575 722	-20 740 172	-81 942 839
Rörelseresultat	-770 212	-283 871	615 914
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	440	-15 016	124 985
Räntekostnader och liknande kostnader	-5 558	-15 474	-32 321
Resultat efter finansiella poster	-775 330	-314 361	708 578
Bokslutsdispositioner	-	-	
Resultat före skatt	-775 330	-314 361	708 578
Skatt på årets resultat	-	-	
Årets/periodens resultat	-775 330	-314 361	708 578

Balansräkning

Belopp i SEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	80 063 503	77 003 526	79 090 588
Programvaror	684 376	909 376	740 626
	80 747 879	77 912 902	79 831 213
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	182 180	178 386	148 261
	182 180	178 386	148 261
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	81 047 760	78 208 988	80 097 175
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	11 253 848	11 134 019	10 805 007
Skattefordringar	315 573	-	225 141
Övriga fordringar	212 940	206 162	203 976
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 650 949	2 374 991	2 835 935
	14 433 311	13 715 172	14 070 059
Kassa och bank	7 739 699	10 457 556	7 099 677
Summa omsättningstillgångar	22 173 010	24 172 728	21 169 736
Summa tillgångar	103 220 769	102 381 716	101 266 910

Balansräkning

Belopp i SEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Fond för utvecklingsutgifter	80 058 768	76 998 790	79 085 852
	96 644 969	93 584 991	95 672 053
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-162 871 109	-160 657 609	-162 606 771
Periodens resultat	-775 330	-314 361	708 578
	-12 042 156	-9 367 686	-10 293 910
Summa eget kapital	84 602 813	84 217 305	85 378 143
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	6 956 828	8 686 573	5 764 533
Skulder till koncernföretag	821 895	821 895	821 895
Skatteskulder	-	-486 489	-
Övriga kortfristiga skulder	3 236 466	2 685 392	2 683 485
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 602 766	6 457 040	6 618 853
	18 617 956	18 164 411	15 888 767
Summa eget kapital och skulder	103 220 769	102 381 716	101 266 910

Kassaflödeanalys	2025-01-01	2024-01-01	2024-01-01
Belopp i SEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-775 330	-314 361	708 578
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 600 261	4 236 127	16 805 496
	3 824 931	3 921 766	17 514 074
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	3 824 931	3 921 766	17 514 074
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-272 820	-891 418	-1 021 163
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	2 638 757	1 785 678	-715 109
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 190 868	4 816 026	15 777 801
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 483 583	-5 347 536	-19 719 917
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-67 262	-17 012	-102 186
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 550 845	-5 364 548	-19 822 103
Finansieringsverksamheten			
Sålda teckningsoptioner	-	-13 250	124 650
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-13 250	124 650
Periodens kassaflöde	640 023	-561 772	-3 919 651
Likvida medel vid årets/periodens ingång	7 099 677	11 019 328	11 019 328
Likvida medel vid periodens utgång	7 739 699	10 457 556	7 099 677

Eget kapital

	Aktie-kapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2025	16 586 201	79 085 852	151 604 284	-162 606 771	708 578	85 378 143
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				708 578	-708 578	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		972 916		-972 916		-
Utgivna teckningsoptioner						-
Årets resultat					-775 330	-775 330
Belopp per 31 mar 2025	16 586 201	80 058 768	151 604 284	-162 871 109	-775 330	84 602 813

Eget kapital

	Aktie-kapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586 201	75 746 361	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210	84 544 915
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428 210	3 428 210	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		1 252 429		-1 252 429		-
Utgivna teckningsoptioner				-13 250		-13 250
Årets resultat					-314 361	-314 361
Belopp per 31 mar 2024	16 586 201	76 998 790	151 604 284	-160 657 609	-314 361	84 217 305

Eget kapital

	Aktie-kapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586 201	75 746 361	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210	84 544 915
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428 210	3 428 210	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		3 339 491		-3 339 491		-
Utgivna teckningsoptioner				124 650		124 650
Årets resultat					708 578	708 578
Belopp per 31 dec 2024	16 586 201	79 085 852	151 604 284	-162 606 771	708 578	85 378 143

