

Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2024

13 februari 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>

Överträffade lönsamhetsmålet och ny vd inleder nästa tillväxtfas

Perioden 1 oktober – 31 december 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-12-31 till 72,3 MSEK (68,8 MSEK per 2023-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (7,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 5,1 % till 19,5 MSEK (18,5 MSEK) med en bruttomarginal på 69,4 % (70,2 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 79,3 % avsåg abonnemangsintäkter och 20,7 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,9 MSEK (4,6 MSEK).
- EBIT 0,7 MSEK (0,9 MSEK) och resultatet före skatt var 0,9 MSEK (0,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,30 SEK (0,28 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till 0,05 SEK (0,05 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,2 MSEK (5,0 MSEK), en ökning med 4,1 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,1 MSEK (11,0 MSEK).

Perioden 1 januari – 31 december 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-12-31 till 72,3 MSEK (68,8 MSEK per 2023-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (7,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 5,0 % till 72,3 MSEK (68,9 MSEK) med en bruttomarginal på 68,4 % (69,1 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,7 % avsåg abonnemangsintäkter och 17,3 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 17,4 MSEK (11,5 MSEK).
- EBIT 0,6 MSEK (-3,4 MSEK) och resultatet före skatt var 0,7 MSEK (-3,4 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 1,05 SEK (0,69 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till 0,04 SEK (-0,21 SEK).
- Investeringarna uppgick till 19,8 MSEK (21,5 MSEK), en minskning med 8,0 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,1 MSEK (11,0 MSEK).

” Litium avslutar året starkt och lyckas med vårt finansiella mål att nå positiv EBIT för 2024. Vi uppnår ett EBIT-resultat för helåret på 0,6 MSEK vilket är en förbättring med 4,0 MSEK jämfört med 2023. ARR växte med 5,1% och uppgick vid årsskiftet till 72,3 MSEK och under fjärde kvartalet uppgick rörliga intäkter till över 20% av intäktsmixen. En positiv indikator på ökad aktivitet och försäljning i våra kunders marknader vilket också gynnar våra intäktsströmmar. Stor eloge till hela teamet för den starka laginsatsen som tagit oss hit. ”

Patrik Settlin, vd

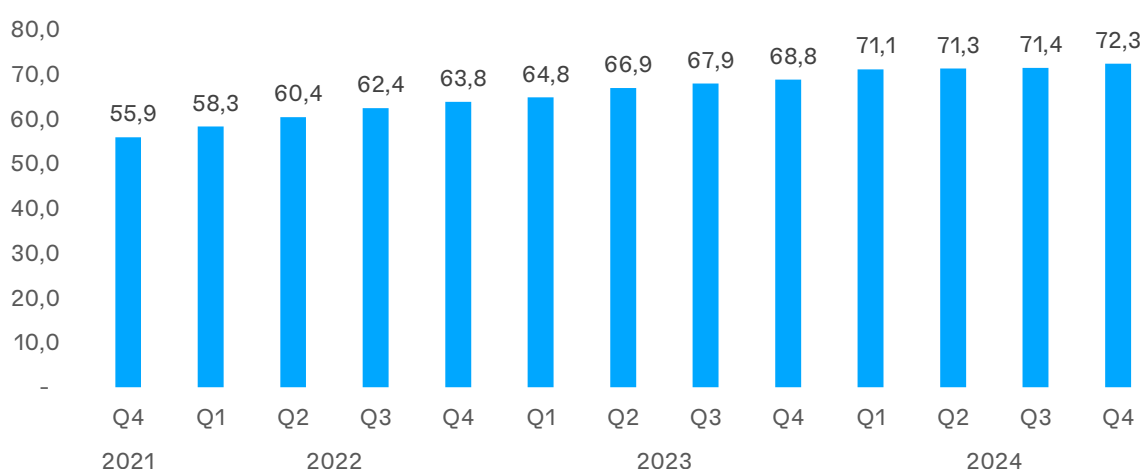
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2024-12-31 till 72,3 MSEK (68,8 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (7,9 %).

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

Styrelseledamot i Litium miljonköper aktier

Litium meddelar den 9 januari att en styrelseledamot genomfört köp om en total köpeskilling på ca 2,65 miljoner kronor, totalt 320 025 aktier till en kurs om ca 8,28 kronor.

Aktiviteter efter 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.

Vd har ordet

Litium avslutar året starkt och lyckas med vårt finansiella mål att nå positiv EBIT för 2024. Vi uppnår ett EBIT-resultat för helåret på 0,6 MSEK vilket är en förbättring med 4,0 MSEK jämfört med 2023. Jag vill ge en stor eloge till hela teamet för den starka laginsatsen som tagit oss hit. Det här är ett fint kvitto på att Litium nu nått den självfinansierade nivå vi har strävat efter.

Resultatförbättringen kombineras med fortsatt tillväxt. Vår ARR uppgick vid årsskiftet till 72,3 MSEK (68,8 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (7,9 %) i de repetitiva avtalsintäkterna. Vi upplever att affärsklimatet gällande nya affärer i vår målmarknad gradvis förbättras. Under fjärde kvartalet ökade även rörliga intäkter från befintlig kundbas och uppgick till över 20% av intäktsmixen. En positiv indikator på ökad aktivitet och försäljning i våra kunders marknader vilket också gynnar våra intäktsströmmar.

Litium står nu på en solid plattform för fortsatt tillväxt och det känns som ett väl valt tillfälle för mig lämna över stafettpinnen. Det har varit fem fartfyllda och roliga år på vd-posten! Vi har nära fördubblat omsättningen, vänt till lönsamhet och tillsammans med våra partners bidragit till att skapa massor av digitala framgångar för våra kunder.

För mig som vd känns det bra att kunna lämna över ett välmående bolag och motiverat team till min synnerligen starke efterträdare, Martin Billenius. På en allt mer mottaglig marknad,

med plattform och tillväxtplaner i framkant och med Martin vid rodret är jag övertygad om att Litium kommer att skala upp till helt nya nivåer. Framtiden är Litiums och den här resan har bara börjat.

Till alla engagerade aktieägare, till alla innovativa partners, till alla mina briljanta och underbara kollegor. Jag är glad och tacksam över de starka och fina relationer vi byggt under den här tiden, de vårdar jag ömt. Vi ses därute, men för nu, ett stort och varmt tack till er alla för fem fantastiska år.

Go Martin! Go Litium!

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag, inom B2B och B2C, som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler.

Under senaste åren har vi sett en stark förändring i köpbeteendet, vilket har gett en stark e-handelstillväxt. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna är idag avgörande för många bolags överlevnad.

Just nu befinner vi oss på en utmanande marknad som är påverkad av flera samhällsutmaningar. Höga kostnader har minskat konsumenternas köputrymme både vad

det gäller stora köp men även den mindre vardagskonsumtionen.

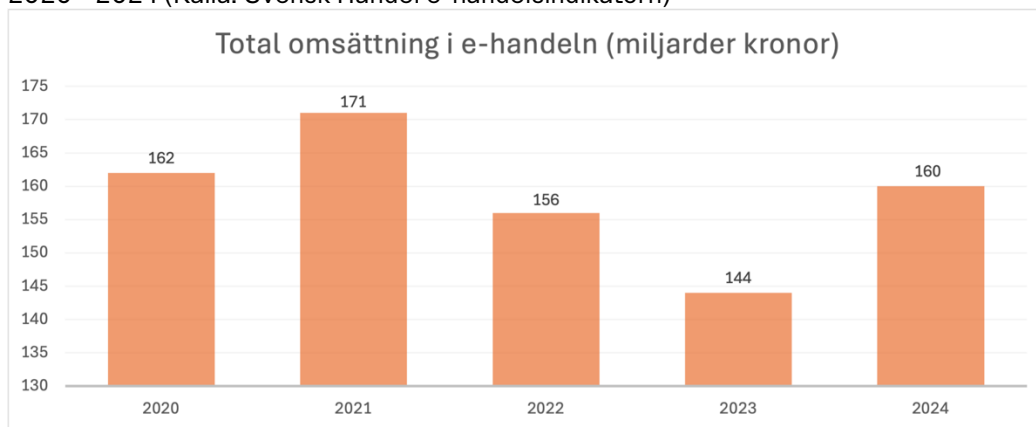
Omvärlden fortsätter således att vara osäker och påverkar e-handeln.

Svensk Handels E-handelsindikator för december 2024 visade att e-handeln omsatte 16,4 miljarder kronor i december, en ökning med 4% jämfört med 2023. Den ackumulerade omsättningen för 2024 nådde 160 miljarder kronor, en 11% utveckling från året innan.

Rapporten visar också att 76% av konsumenterna i åldern 18-89 år e-handlade under december 2024. Andelen som e-handlar har varit hög under hela 2024 jämfört med tidigare år.

Omsättning svensk e-handel

2020 - 2024 (Källa: Svensk Handel e-handelsindikatorn)



Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Med svar från över 900 beslutsfattare inom B2B-företag över hela Norden, inklusive sektorer som tillverkning och handel, ger rapporten en omfattande bild av det aktuella digitala handelslandskapet.

Rapporten för 2024 visar på att Nordiska B2B-företag fortsätter satsa på sin digitala affär,

och det finns en betydande optimism när det gäller den digitala affären. Rapporten visar att en betydande majoritet av nordiska B2B-företag (71%) förväntar sig en tillväxt inom digital försäljning de kommande tre åren, där så många som 68% räknar med tvåsiffrig tillväxt. Vidare använder två tredjedelar av B2B-företagen digitala kanaler för att göra affärer, vilket inkluderar en mängd olika metoder från e-handelslösningar, kundportaler till digitala produktkataloger.

Rapporten finns tillgänglig på: <http://www.litium.se/b2b-rapport>. Ny rapport kommer att publiceras i slutet av april 2025.

Vad är din förväntan kring er B2B-försäljning de kommande 3 åren?

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2024

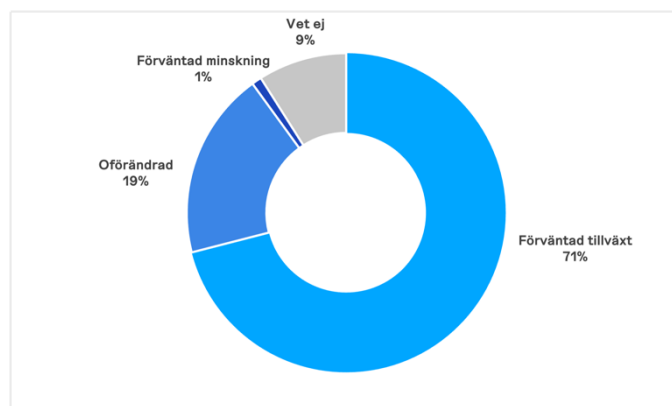


Bild: Figuren visar att optimismen är stor kring förväntad försäljning bland de företag som har en digital försäljningskanal.

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 till konsument (B2C) och försäljning mellan företag (B2B). Litiums kunder består ungefär till hälften av B2C-kunder och till hälften av B2B-kunder. Detta gör att Litium har god kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, e-handlare,

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

Litiums plattform och erbjudande

Att vara snabb, omställningsbar och flexibel är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Plattformen Litium Commerce Cloud erbjuder paketerad flexibilitet som underlättar för kunderna att växa sin digitala affär utan begränsningar, så kallad limitless commerce. Det går snabbt att skala upp och agera på nya affärsmöjligheter.

Litiums plattform erbjuder färdigpaketerade lösningar som ger kunderna snabbhet och minskar riskerna vid uppstart av en digital handel. Företag har också flexibiliteten att skapa unika kundupplevelser, köra "headless" och anpassa plattformen efter specifika affärsbehov. Det gör att företag kan växa obegränsat med Litium och inte riskerar att hindras av plattformen. Litium tror inte på öppna tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader.

Kärnan i Litiums plattform består av; en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och utgör tillsammans en komplett lösning för digital handel, men kan även användas var för sig, så kallad headless.

I plattformen ingår även Litium Accelerator, som är en paketering med färdiga funktioner och lösningar för en e-handel eller återförsäljarportal. Genom att bygga sin e-handel på en flexibel standardlösning, baserad på best practice, kan kunderna korta sin time-to-market och i stället lägga resurser på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.

Litium har också valt en så kallad best-of-breed-strategi som innebär att plattformen innehåller alla viktiga kärnfunktioner, men där bolaget arbetar tillsammans med ledande teknologiaktörer för att erbjuda spetsfunktioner. Detta för att ständigt ligga i framkant samt vara anpassningsbara till olika kundkrav på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt. Litium Add-ons (eller Appar) är färdiga integrationer som sparar kunderna tid och säkerställer kvalitet, exempel är Nosto och Klarna.

Litium gör det även möjligt att bygga och stärka varumärket samt ge en enhetlig kundupplevelse i alla försäljningskanaler, så kallad unified commerce.

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, Nosto, 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)	Q4 2024	Q4 2023	Helår 2024	Helår 2023
Repetitiva avtalsintäkter	19 455 686	18 517 888	72 339 877	68 849 862
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	19 455 686	18 517 888	72 339 877	68 867 062
Tillväxt nettoomsättning	5,1%	5,4%	5,0%	6,4%
Abonnemangsintäkter	15 425 042	15 013 252	59 823 165	58 225 458
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	79,3%	81,1%	82,7%	84,6%
Rörliga intäkter	4 030 644	3 504 636	12 516 712	10 603 404
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	20,7%	18,9%	17,3%	15,4%
Bruttovinst	13 527 925	13 226 576	49 569 406	47 881 327
Bruttomarginal	69,4%	70,2%	68,4%	69,1%
EBITDA	4 900 809	4 589 720	17 421 409	11 510 750
EBITDA%	25,2%	24,8%	24,1%	16,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,30	0,28	1,05	0,69
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,29	0,26	0,98	0,65
EBIT	717 441	880 646	615 914	-3 357 405
Nettoresultat	853 460	882 191	708 578	-3 428 210
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	0,05	0,05	0,04	-0,21
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,05	0,05	0,04	-0,19

	2024-12-31	2023-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	72 340 011	68 849 862
Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024		
Tillväxt Annual Recurring Revenue	5,1%	7,9%
Balansomslutning	101 266 910	101 314 763
Eget kapital	85 378 143	84 544 915
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 218 301	17 666 301
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	16 586 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 194 801	17 666 301
Soliditet	84,3%	83,8%

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 5,1 % till 19,5 MSEK (18,5 MSEK) med en bruttomarginal på 69,4 % (70,2 %). Intäktsökningen drevs främst av ökade rörliga intäkter från befintlig kundbas. 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 15,4 MSEK (15,0 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 4,0 MSEK (3,5 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 (5,6 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 21,4 MSEK (20,7 MSEK) en ökning med 3,7 %.

Personalkostnaderna uppgick till 7,9 MSEK (8,0 MSEK) vilket är en minskning med 0,8 %.

Medarbetare

Den 31 december 2024 hade bolaget 22 (23) anställda, varav 6 (6) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 22 (27) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 4,9 MSEK (4,6 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,30 SEK (0,28 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till 0,05 SEK (0,05 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,3 MSEK (5,0 MSEK), en ökning med 4,1 %.

Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,2 MSEK (3,7 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 12,8 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,8 MSEK (9,6 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till -2,0 MSEK (0,8 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,1 MSEK (11,0 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 84,3 % (83,8 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-12-31 till 72,3 MSEK (68,8 MSEK per 2023-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1%. 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.

Finansiella mål

Litiums mål 2024 var att redovisa positivt rörelseresultat, EBIT, för helåret 2024, vilket bolaget har överträffat. Resultatet uppgick till 0,6 MSEK.

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: 2 665

Finansiell kalender

Årsredovisning 2024: 27 mars 2025

Delårsrapport Q1 2025: 29 april 2025

Ordinarie bolagsstämman: 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	1 892 105	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	607 282	3,66%
Jens Kristian Jepsen	570 122	3,44%
Nordnet Pensionsförsäkring	540 746	3,26%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Kjellman Håkan Otto	380 784	2,30%
Summa 10 största ägarna	10 868 189	65,53%

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

Stockholm den 13 februari 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 2025-02-13 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	2024-10-01	2023-10-01	2024-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-12-31	2023-12-31	2024-12-31	2023-12-31
Rörelsens intäkter	19 455 686	18 517 888	72 339 877	68 867 062
Aktiverat arbete för egen räkning	2 639 013	2 706 956	10 082 705	9 419 454
Övriga rörelseintäkter	35 506	311 437	136 171	412 090
Summa rörelsens intäkter	22 130 205	21 536 281	82 558 753	78 698 606
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-9 193 863	-8 907 625	-34 555 479	-34 825 629
Personalkostnader	-7 942 008	-8 008 094	-30 300 110	-32 110 620
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 183 369	-3 709 074	-16 805 496	-14 868 155
Övriga rörelsekostnader	-93 524	-30 842	-281 755	-251 607
Summa rörelsens kostnader	-21 412 765	-20 655 635	-81 942 839	-82 056 011
Rörelseresultat	717 441	880 646	615 914	-3 357 405
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	138 058	18 131	124 985	18 552
Räntekostnader och liknande kostnader	-2 039	-16 586	-32 321	-89 357
Resultat efter finansiella poster	853 460	882 191	708 578	-3 428 210
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Resultat före skatt	853 460	882 191	708 578	-3 428 210
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	853 460	882 191	708 578	-3 428 210

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-12-31	2023-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	79 090 588	75 751 096
Programvaror	740 626	965 626
	79 831 213	76 716 722
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	148 261	246 145
	148 261	246 145
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700
	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	80 097 175	77 080 567
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	10 805 007	9 562 115
Skattefordringar	225 141	391 113
Övriga fordringar	203 976	205 455
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 835 935	3 056 185
	14 070 059	13 214 868
Kassa och bank	7 099 677	11 019 328
Summa omsättningstillgångar	21 169 736	24 234 196
Summa tillgångar	101 266 910	101 314 763

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-12-31	2023-12-31
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	16 586 201
Fond för utvecklingsutgifter	79 085 852	75 746 361
	95 672 053	92 332 562
Fritt eget kapital		
Överkursfond	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-162 606 771	-155 963 720
Periodens resultat	708 578	-3 428 210
	-10 293 910	-7 787 646
Summa eget kapital	85 378 143	84 544 915
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	5 764 533	5 168 270
Skulder till koncernföretag	821 895	822 520
Övriga kortfristiga skulder	2 683 485	3 617 729
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 618 853	7 161 329
	15 888 767	16 769 848
Summa eget kapital och skulder	101 266 910	101 314 763

Kassaflödeanalys	2024-10-01	2023-10-01	2024-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-12-31	2023-12-31	2024-12-31	2023-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	853 460	882 191	708 578	-3 428 210
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 183 369	3 709 074	16 805 496	14 868 155
	5 036 829	4 591 265	17 514 074	11 439 945
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 036 829	4 591 265	17 514 074	11 439 945
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-931 729	1 439 494	-1 021 163	1 052 788
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-831 268	-158 814	-715 109	-2 770 025
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 273 832	5 871 945	15 777 801	9 722 708
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 206 832	-5 040 358	-19 719 917	-21 468 552
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-41 055	-	-102 186	-67 640
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 247 887	-5 040 358	-19 822 103	-21 536 192
Finansieringsverksamheten				
Sålda teckningsoptioner	-	-	124 650	-49 950
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	124 650	-49 950
Periodens kassaflöde	-1 974 055	831 587	-3 919 651	-11 863 434
Likvida medel vid årets/periodens ingång	9 073 732	10 187 741	11 019 328	22 882 762
Likvida medel vid periodens utgång	7 099 677	11 019 328	7 099 677	11 019 328

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

Eget kapital

	Aktie-kapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2023	16 586 201	68 480 933	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766	88 023 076
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-12 450 766	12 450 766	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		7 265 428		-7 265 428		-
Utgivna teckningsoptioner				-49 950		-49 950
Årets resultat					-3 428 210	-3 428 210
Belopp per 31 dec 2023	16 586 201	75 746 361	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210	84 544 915

