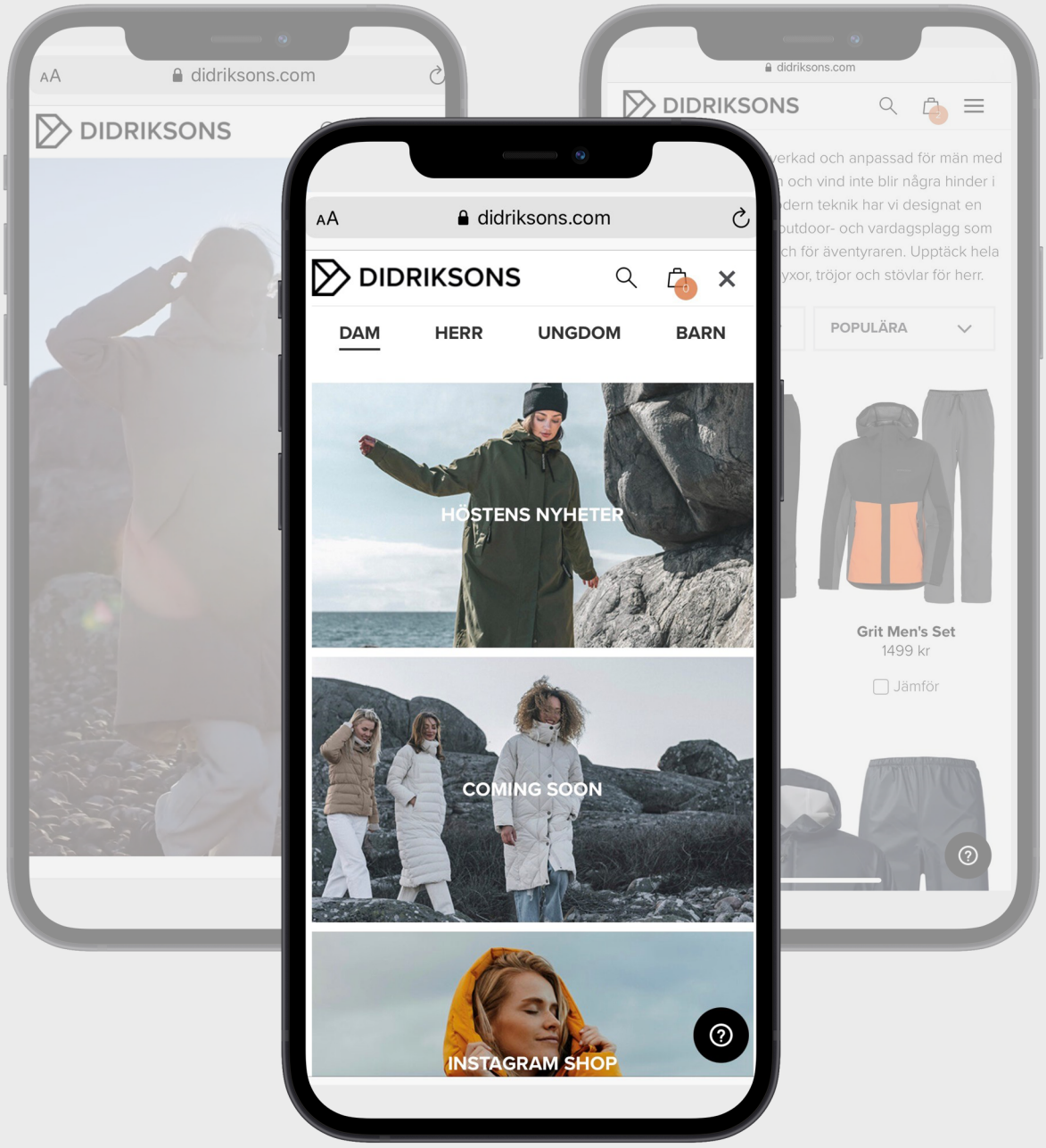
Litium AB (publ)
Q2 rapport 2021

26 augusti 2021



Om Litium

Litium AB (publ) tillhandahåller en molnbaserad plattform för digital handel som hjälper medelstora och stora företag inom både B2B och B2C att accelerera sin försäljning. Lindex, Tingstad och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnernätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på certifiedadviser@arctic.com eller +46 844 68 61 00. För mer information om Litium besök www.litium.se

Hemsida
www.litium.se

Investor Relations
https://www.litium.se/investor-relations

Intäkter +28% med förbättrad lönsamhet

Perioden 1 april - 30 juni 2021

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-06-30 till 56,5 MSEK (46,5 MSEK per 2020-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 21,7 % (22,3 %).
- Nettoomsättningen ökade med 27,7 % till 14,8 MSEK (11,6 MSEK) med en bruttomarginal på 70,0 % (74,0 %).
- Repetitiva intäkter uppgick till 14,2 MSEK (11,2 MSEK) vilket motsvarar 95,9 % (96,5 %) av nettoomsättningen. 88,0 % (79,5 %) av nettoomsättningen avsåg abonnemangsintäkter och 12,0 % (20,5%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -0,8 MSEK (-1,9 MSEK) och resultatet före skatt var -3,4 MSEK (-4,1 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,06 SEK (-0,16 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,24 SEK (-0,36 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,1 MSEK (4,8 MSEK), en ökning med 6,3 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 21,1 MSEK (26,3 MSEK).

Perioden 1 januari - 30 juni 2021

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-06-30 till 56,5 MSEK (46,5 MSEK per 2020-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 21,7 % (22,3 %).
- Nettoomsättningen ökade med 25,4% till 27,3 MSEK (21,7 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (73,0 %).
- Repetitiva intäkter uppgick till 26,3 MSEK (21,1 MSEK) vilket motsvarar 96,5 % (97,2 %) av nettoomsättningen. 85,8 % (80,2 %) av nettoomsättningen avsåg abonnemangsintäkter och 14,2 % (19,8%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -4,0 MSEK (-5,7 MSEK) och resultatet före skatt var -9,2 MSEK (-10,5 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,28 SEK (-0,44 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,64 SEK (-0,80 SEK).
- Investeringarna uppgick till 11,5 MSEK (9,4 MSEK), en ökning med 21,8 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 21,1 MSEK (26,3 MSEK).

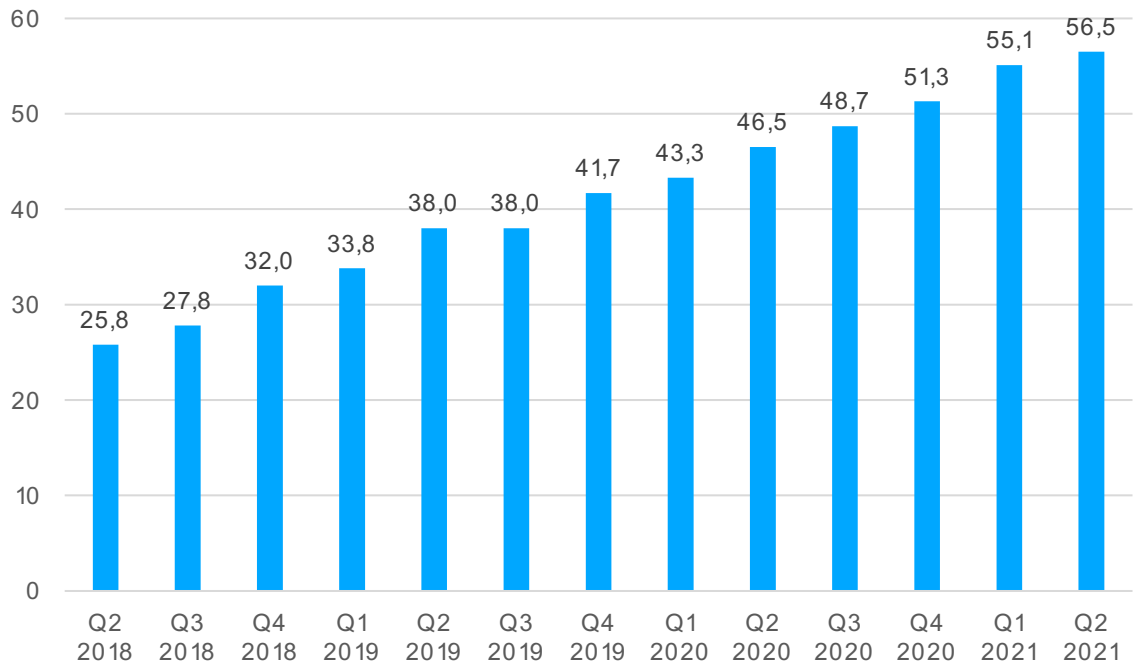
Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde. I avsnittet "kommentarer till den finansiella informationen" framgår hur ARR beräknas.

ARR uppgick per 2021-06-30 till 56,5 MSEK (46,5 MSEK per 2020-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 21,7 % (22,3 %). Ökningen av ARR jämfört med andra kvartalet 2020 drivs av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya abonnemangsintäkter samt ökande intäkter från befintliga kunder och våra teknologipartners.

Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20 - 40 %, illustrationen nedan visar ARR för de senaste 12 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Litium släpper ny studie: 65% av skandinaviska B2B-företag möjliggör försäljning i digitala kanaler

Den 18 maj släppte Litium sin femte rapport om digital B2B-handel – Scandinavian B2B Commerce 2021.

Litiums vd Patrik Settlin har köpt 10 000 aktier i bolaget

Den 27 maj köpte Patrik Settlin 10 000 aktier i bolaget till ett värde av 186 900 kronor. Aktierna köptes till genomsnittskursen 18,69 kronor per aktie i den löpande handeln på Nasdaq Stockholm First North.

Litium lanserar ERP-connector till Microsoft Dynamics 365

Den 16 juni meddelar Litium att man tagit fram en färdig integration mellan sin e-handelsplattform och Microsofts affärssystem Dynamics 365. Connectorn är skräddarsydd för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C.

Bevent Rasch väljer Litium för en optimal kundupplevelse

Den 24 juni meddelar Litium att Bevent Rasch, branschledande inom ventilationsprodukter, väljer Litium för att digitalisera kundresan och ta fram en kundportal som ska tillgodose kundens behov men även vara ett starkt säljverktyg för den egna organisationen.

VD har ordet

Årets andra kvartal kännetecknades av god efterfrågan och hög aktivitet bland både nya och befintliga kunder. Litiums e-handelsplattform som ger snabbhet, flexibilitet och säljdrivande förmågor till våra kunder står sig stark på marknaden. Vår tillväxt i ARR uppvisar fin stabilitet och ökade med 21,7 % (22,3) till 56,5 MSEK. Omställningstakten till digital handel är fortsatt hög, även efter de initiala pandemieffekterna, och drivs i grunden av den pågående transformationen från olika fysiska säljkanaler till mer skalbara affärsmodeller.

Potentialen och skalbarheten i vår egen affär framträdde med tydlighet i kvartalet. Nettoomsättningen ökade med 28 % och uppgick till 14,8 MSEK (11,6) samtidigt som kostnaderna endast ökade 14% vilket ledde till ett förbättrat rörelseresultat på -0,8 MSEK (-1,9). Även bruttomarginalen förbättrades från första kvartalets 66 % och landade in på gångbara 70 % (74). Vägen mot lönsamhet är utstakad och med vår fina position på en stark underliggande marknad finns ett starkt incitament att fortsätta investera i tillväxt för att över tid maximera aktieägarvärdet.

Noterbart är att fördelningen mellan fasta och rörliga intäkter har ändrats relativt mycket i kvartalet. Abonnemangsintäkterna ökade kraftigt med närmare 40 % medan de rörliga minskade både i absoluta och relativa tal. Detta beror dels på ändring i användningsmix och nivåer från ekosystemspartners. Dels att många av våra kunder klivit upp på större paketeringar under senaste året vilket gjort att mängden förbrukning över paketens gränsvärden minskat, vilket skiftar våra avtalsintäkter från rörliga till fasta. Kundvärde och affärsvärde går hand i hand och vi sätter alltid våra kunder i första rummet. Uppsidan för Litium är ökad stabilitet i förväntade intäkter och samtidigt bygger det potential att öka andelen rörligt i ett längre perspektiv.

Litiums kunder krossar rekord och flyttar gränser varje dag. Denna gång applåderar vi lite extra för Pernilla Nyrensten och teamet på RevolutionRace som i kvartalet gjorde en imponerande börsintroduktion på First North, och följde upp den med att nyligen rapportera mer än dubblad omsättning och tredubblat resultat det senaste året. Glädje och inspiration för oss alla.

I samarbete med våra framstående partners har vi även haft glädjen att välkomna närmare ett tjugotal nya kunder till Litium under första halvåret. Kunder som, i likhet med de som redan valt Litium, har extremt höga krav på att leverera kundupplevelser i världsklass och kunna skala upp sin digitala affär utan hinder. Oavsett om vi pratar B2C, D2C eller B2B - Norden, Europa eller världen. Paketerad flexibilitet i kombination med våra lösningspartners spetskompetens inom digital handel står högt i kurs.

Nu ser vi med stor tillförsikt fram emot årets andra halvlek där vi kommer att lansera Litium 8 med alla dess värdeskapande lösningar och funktioner. Vi kommer även uppdatera paketeringar och fylla på värdeerbjudandet med ännu mer kundvärde. Det blir en kul höst, stay tuned.

//Patrik

Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där den digitala handeln ökat världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna har varit avgörande för många bolags överlevnad. 2020 och 2021 har med COVID-19 varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet, men har lett till en mycket stark tillväxt för e-handeln.

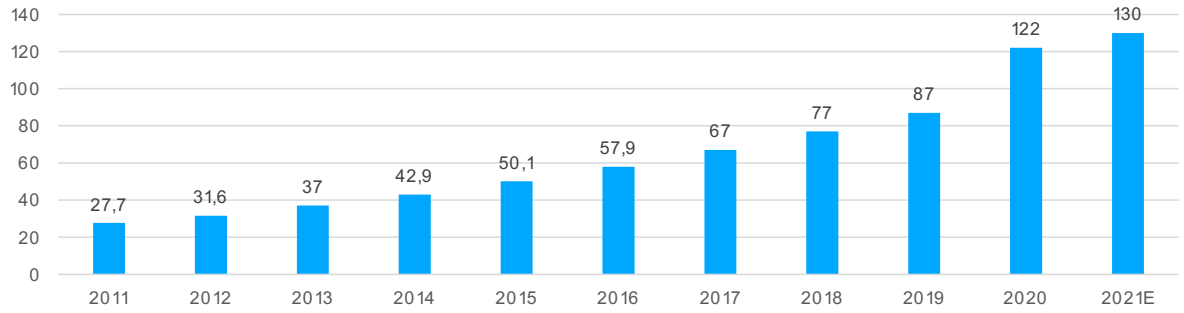
Den svenska e-handelsmarknaden har vuxit kraftigt under de senaste åren och enligt rapporten E-commerce in Europe 2020 ligger Sverige i täten över länder med högst andel av befolkningen som handlar online med 96% (i åldern 15-79 år). Övriga nordiska länder ligger också högt upp på listan där Danmark har en andel på 88%, Norge på 94% och Finland 95%. PostNord/HUI Research rapport för Q1 2021 visar att den svenska e-handeln fortsatte växa kraftigt under första kvartalet, 53% jämfört med samma kvartal 2020. Rapporten för 2020 visar att tillväxten var 40% under 2020 jämfört med 2019. Detta motsvarar 35 miljarder kronor. Det var 76 procent av svenskarna (17–79 år) som e-handlade under en genomsnittlig månad.

Mest växte handeln med dagligvaror på nätet (+95 %), följt av möbler och heminredning (+63 %) och därefter skönhet och hälsa (+59 %).

Omsättningen för [svensk e-handel] 2020 landade på hela 122 miljarder, där drömgränsen 100 miljarder passerades med råge. Bara ökningen under 2020 på 35 miljarder motsvarar hela 2012 års totala e-handelsomsättning i Sverige. Trots historiskt hög tillväxt så har PostNord/HUI uppskattat prognosen för 2021 till 130 miljarder.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2020 samt prognos för 2021 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Scandinavian B2B Commerce, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från cirka 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den senaste rapporten, som lanserades i maj 2021, fortsätter betydelsen av digitala kanalerna för B2B-företagen att öka. Den senaste rapporten visar att 65% av skandinaviska B2B-företag möjliggör försäljning i digitala kanaler och 74% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren. Rapporten finns tillgänglig på https://content.litium.com/sv/b2b-rapport-2021

Scandinavian B2B Commerce 2021

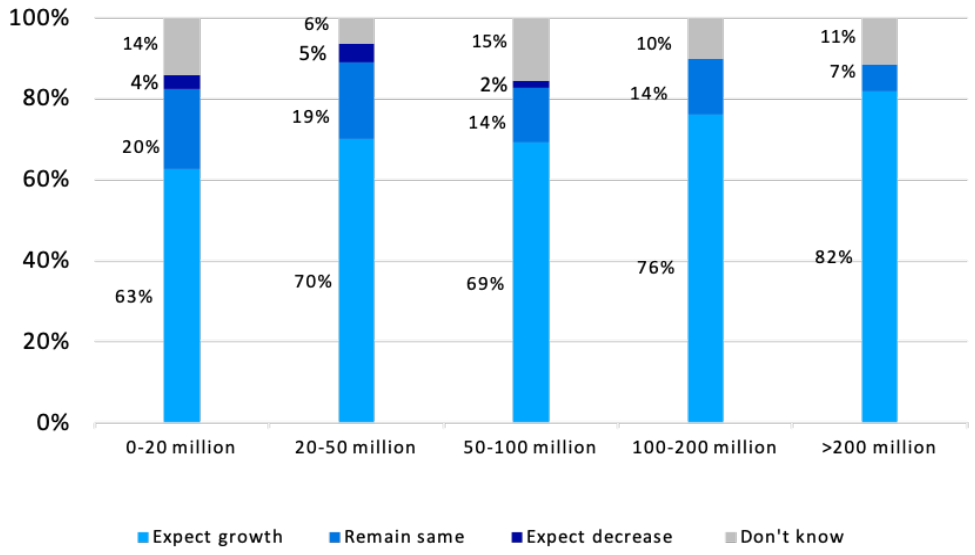


Bild: Rapporten visar att 82% av de största B2B-företagen tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med plattformen Litium för digital handel. Litiums plattform levereras primärt via molnet. Plattformen gör det enkelt för företag att starta digital handel samt att öka tillväxten och skala sin verksamhet till flera marknader och kanaler utan begränsningar. Litium erbjuder en 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 gör det möjligt för kunden att betala baserat på volym, vilket skapar en lägre initial investering och att Litium kan 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). Bolagets kundstock 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 inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och Revolution race. Exempel inom B2B är PostNord, Strålfors och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Vikten av att vara snabb, omställningsbar och flexibel som e-handlare är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Litium erbjuder paketerad flexibilitet. Det innebär att företag har möjlighet att använda färdigpaketerade lösningar som ger snabbhet och minskar risken vid uppstart av sin digitala handel. Men 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 ”växa ur” plattformen. Litium tror inte på öppna

tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader.

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar; en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process, 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 för en 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 resurserna 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 Litiumplattformen innehåller alla viktiga kärnfunktioner, men där bolaget arbetar tillsammans med ledande teknologiaktörer för spetsfunktioner. Detta för att ständigt sitta på de senaste funktionerna och vara anpassningsbara till olika kundkrav på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt. Litium Add-ons är färdiga integrationer som sparar kunderna tid och säkerställer kvalitet, exempel är Nosto, Klarna, med flera.

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

Partnernätverket

Litiums noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande ekosystem och är strategiskt viktiga. Till dessa teknologipartners hör betalnings-leverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Nosto, Loop54, Apsis och Voyado. Denna del av digitala handelslösningar brukar kallas ekosystem.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller och eko-systemet 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 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. Totalt bedömer Litium att mer än 600 personer idag jobbar med Litium och plattformen i Skandinavien. Exempel på implementations-partners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q2 2021	Q2 2020	Halvår 2021	Halvår 2020
Repetitiva avtalsintäkter	14 189 450	11 177 998	26 316 566	21 128 309
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	95,9%	96,5%	96,5%	97,2%
Nettoomsättning	14 795 855	11 586 549	27 262 218	21 742 288
Tillväxt nettoomsättning	27,7%	14,4%	25,4%	10,6%
Abonnemangsintäkter	12 489 732	8 891 968	22 584 168	16 934 811
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	88,0%	79,5%	85,8%	80,2%
Rörliga intäkter	1 699 718	2 286 030	3 732 398	4 193 498
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	12,0%	20,5%	14,2%	19,8%
Bruttovinst	10 355 943	8 588 247	18 674 774	15 935 851
Bruttomarginal	70,0%	74,0%	68,3%	73,0%
EBITDA	-800 866	-1 890 636	-4 007 162	-5 745 797
EBITDA%	-5,4%	-16,3%	-14,7%	-26,4%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	-0,06	-0,16	-0,29	-0,50
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,05	-0,15	-0,27	-0,46
Nettoresultat	-3 389 932	-4 127 345	-9 171 722	-10 543 167
Nettoresultat/genomsnittsnittligt antal aktier	-0,24	-0,36	-0,67	-0,92
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,22	-0,33	-0,62	-0,84

	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	56 542 663	46 472 711	51 324 653
Tillväxt Annual Recurring Revenue	21,7%	22,4%	23,1%
Balansomslutning	87 765 840	80 053 892	75 931 331
Eget kapital	69 694 378	62 606 798	54 168 109
Genomsnittligt antal aktier för perioden	14 252 201	11 510 443	11 510 443
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	15 377 201	12 560 443	12 560 443
Soliditet	79,4%	78,2%	71,3%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 27,7 % till 14,8 MSEK (11,6 MSEK) med en bruttomarginal på 70,0 % (74,0 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 95,9 % av nettointäkterna (96,5 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 12,5 MSEK, (8,9 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna, uppgick till 1,7 MSEK, (2,3 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 extradebiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

De direkta kostnaderna uppgick till 4,4 MSEK (3,0 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 20,7 MSEK (18,1 MSEK) för andra kvartalet vilket är en ökningstakt på 14,2 % (11,8 %) jämfört med samma period föregående år. Litium sätter stort värde på god kostnadskontroll och utvecklingen är i linje med bolagets plan.

Personalkostnader har ökat till 9,8 MSEK (7,6 MSEK) vilket är i paritet med tidigare kvartal och enligt plan.

Opex ligger flat jämfört med föregående år vilket är linje med bolagets långsiktiga plan.

Resultat

EBITDA marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet [främst drivet av en god tillväxt av nettoomsättningen] och i relativa tal uppgick EBITDA till -0,8 MSEK (-1,9 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,06 SEK (-0,16 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,24 SEK (-0,36 SEK).

Bolagets huvudfokus på tillväxt och att växa ARR kvarstår och Litium avser att fortsätta investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att gradvis och selektivt öka resurserna är att fortsatt kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och övriga Skandinavien samt att säkerställa rätt produkt-erbjudande och intern kompetens. Detta har medfört ökande förluster under 2019 men från och med 2020 och under 2021 har lönsamheten fortsatt att förbättras. I takt med att gapet mellan intäkter och kostnader fortsätter att minska ser vi att denna trend över tid kommer att vara bestående vilket drivs av den underliggande skalbarheten i Litiums affärsmodell.

lnvesteringar och avskrivningar

lnvesteringarna uppgick till 5,1 MSEK (4,8 MSEK), en ökning med 6,3 %. Ökningen hänförs till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,6 MSEK (2,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 18,7 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,0 MSEK (8,7 MSEK). Planenlig minskning efter en temporär påverkan i första kvartalet av implementeringen av ett nytt avtalshanterings- och faktureringssystem.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 2,1 MSEK (35,8 MSEK). Minskningen beror på nyemission i samma period föregående år vilken tillförde bolaget 40 MSEK. Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 21,1 MSEK (26,3 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (3 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 79,4 % (78,2%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-06-30 till 56,5 MSEK (46,5 MSEK per 2020-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 21,7 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter kommande 12 månader plus rörliga avtalsintäkter senaste 12 månaderna uppräknade enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive antaganden om tillväxt genererad av nya kunder, exklusive antagande om churn (kunder som kommer att lämna Litium) samt exklusive antaganden om positiv eller negativ påverkan av omförhandlade kundavtal. Dock minskas ARR med eventuella rabatter. Årsvärdet för de rörliga avtalsintäkterna definieras som summan av de rörliga avtalsintäkterna för de fyra senaste kvartalen uppräknat med tillväxten jämfört med de fyra närmast föregående kvartalen.

(Q3+Q4 2020+Q1+Q2 2021) * (Q3+Q4 2020+Q1+Q2 2021) / (+Q2+Q3+Q4 2020+Q1 2021)

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market
Namn: Litium
Kortnamn: LITI
ISIN-kod: SE0007387246
Antal aktier: 14 252 201
Antal röster: 14 252 201
Kvotvärde: 1,0 SEK
Antal aktieägare: 4086

Finansiell kalender

Kvartalsrapport Q3: 2021; 28 oktober 2021
Kvartalsrapport Q4: 2021; 17 februari 2022
Årsredovisning 2021; 31 mars 2022

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har två medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättningar utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvodena understiger 200 000 SEK.

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	2 540 328	17,82%
Swedbank Robur Microcap	1 220 000	8,56%
TIN NyTeknik	1 167 738	8,19%
Swedbank försäkring	1 102 529	7,74%
Avanza Pension	923 498	6,48%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	717 236	5,03%
Mikael Lindblom	657 823	4,62%
Aktia Nordic MIC	643 661	4,52%
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	493 951	3,47%
Nordnet pensionsförsäkring	398 929	2,80%
Summa 10 största ägarna	**9 865 693**	**69,22%**

COVID-19

COVID-19 har inte haft någon avgörande positiv eller negativ påverkan på Litiums befintliga affär då övervägande del av bolagets intäkter är avtalsbundna. Vidare har Litium en stor bredd i sin kundbas med kunder från många olika branscher och segment.

På medellång och lång sikt kan Litium påverkas/ inte påverkas på följande sätt om efterdyningarna av COVID-19 skulle ha en starkt negativ påverkan på Sveriges och världens ekonomier.

- En del av Litiums existerande kunder skulle kunna få mer permanenta likviditetsproblem och hamna på obestånd. Detta skulle innebära att våra intäkter skulle minska och att vår churn och kundförluster skulle öka.
- Vi ser inte att effekterna av COVID-19 skulle ha en stor påverkan på prissättningen av vare sig vårt erbjudande eller de tjänster vi köper.
- Vi ser heller inte att Litium skulle kunna hamna i en situation där vi skulle kunna bli skadeståndsskyldiga för att vi inte uppfyllt våra åtaganden.

Tillägg till ovan beskrivna och kommenterade risker så ser vi även att digital handel blir ett än större fokusområde för företag generellt vilket skulle kunna, till en okänd del, balansera eventuell negativ påverkan.

Vi ser i dagsläget inga andra risker än ovan men vi bedömer läget som fortsatt osäkert och utvärderar löpande vilken påverkan som utvecklingen av COVID-19 har på vår affär och på vår organisation på både kort och lång sikt. Om bedömningen av läget förändras kommer vi att vidta nödvändiga åtgärder.

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

Stockholm den 26 augusti 2021

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:
Litium AB (publ)
Luntmakargatan 34
111 37 Stockholm

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 2020.

Resultaträkning Belopp i SEK	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30
Nettoomsättning	14 795 855	11 586 549	27 262 218	21 742 288
Aktiverat arbete för egen räkning	2 518 113	2 446 164	5 414 110	4 395 836
Övriga rörelseintäkter	4 843	23 669	79 036	88 827
	17 318 811	**14 056 382**	**32 755 364**	**26 226 950**
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-8 354 467	-8 314 006	-18 020 253	-16 600 674
Personalkostnader	-9 762 554	-7 608 830	-18 739 617	-15 240 619
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 569 320	-2 163 647	-5 121 558	-4 366 745
Övriga rörelsekostnader	-2 656	-24 182	-2 656	-131 455
Rörelseresultat	**-3 370 186**	**-4 054 283**	**-9 128 720**	**-10 112 542**
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	259	-	468
Räntekostnader och liknande kostnader	-19 746	-73 321	-43 002	-431 093
Resultat efter finansiella poster	**-3 389 932**	**-4 127 345**	**-9 171 722**	**-10 543 167**
Resultat före skatt	**-3 389 932**	**-4 127 345**	**-9 171 722**	**-10 543 167**
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	**-3 389 932**	**-4 127 345**	**-9 171 722**	**-10 543 167**

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	53 859 634	42 223 347	47 401 704
	53 859 634	**42 223 347**	**47 401 704**
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	17 886	78 600	30 986
Inventarier, verktyg och installationer	1 151 224	1 281 796	1 218 615
	1 169 110	**1 360 396**	**1 249 601**
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	**117 700**	**117 700**
Summa anläggningstillgångar	**55 146 444**	**43 701 443**	**48 769 005**
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	10 091 537	8 671 315	11 232 053
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	0	108 000	270 831
Övriga fordringar	352 476	377 853	148 044
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 054 807	878 705	832 520
	11 498 821	**10 035 873**	**12 483 448**
Kassa och bank	**21 120 575**	**26 316 576**	**14 678 878**
Summa omsättningstillgångar	**32 619 396**	**36 352 449**	**27 162 326**
Summa tillgångar	**87 765 840**	**80 053 892**	**75 931 331**

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (13 177 109 aktier)	13 177 109	13 177 109	13 177 109
Fond för utvecklingsutgifter	46 244 558	38 023 233	45 262 357
	59 421 667	**51 200 342**	**58 439 466**
Fritt eget kapital			
Överkursfond	130 403 140	104 203 148	104 203 148
Balanserad vinst eller förlust	-110 958 707	-82 253 525	-89 492 649
Periodens resultat	-9 171 722	-10 543 167	-18 981 856
	10 272 711	**11 406 456**	**-4 271 357**
Summa eget kapital	**69 694 378**	**62 606 798**	**54 168 109**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	916 658	0	1 416 662
	916 658	**0**	**1 416 662**
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	2 916 666	500 000
Leverantörsskulder	4 827 869	3 102 982	6 981 135
Skulder till koncernföretag	830 020	247 270	830 020
Skatteskulder	595 760	370 979	577 778
Övriga kortfristiga skulder	1 436 209	1 966 879	1 833 257
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 464 946	8 842 318	9 624 370
	17 154 804	**17 447 094**	**20 346 560**
Summa eget kapital och skulder	**87 765 840**	**80 053 892**	**75 931 331**

Kassaflödeanalys Belopp i SEK	2021-04-01 2021-06-30	2020-04-01 2020-06-30	2021-01-01 2021-06-30	2020-01-01 2020-06-30
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-3 389 932	-4 127 345	-9 171 722	-10 543 167
mm	2 569 320	2 163 647	5 121 558	4 366 745
	-820 612	**-1 963 698**	**-4 050 164**	**-6 176 422**
Betald inkomstskatt	-	-109 533	-	-304 748
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**-820 612**	**-2 073 231**	**-4 050 164**	**-6 481 170**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	1 593 700	37 966 893	984 627	1 017 290
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	1 356 535	-114 536	-3 191 756	-1 234 022
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**2 129 623**	**35 779 126**	**-6 257 293**	**-6 697 902**
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 984 569	-4 622 059	-11 279 897	-9 230 780
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-88 611	-148 980	-219 106	-212 948
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**-5 073 180**	**-4 771 039**	**-11 499 003**	**-9 443 728**
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	26 199 993	39 999 996
Emissionskostnader	-151 000	-	-1 502 000	-200 000
Sålda teckningsoptioner	-	-	-	40 418
Nyupptagna lån	-	-	-	6 000 000
Amortering av lån	-250 000	-4 333 334	-500 000	-4 583 334
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**-401 000**	**-4 333 334**	**24 197 993**	**41 257 080**
Periodens kassaflöde	**-3 344 557**	**26 674 754**	**6 441 697**	**25 115 452**
Likvida medel vid årets/periodens ingång	**24 465 132**	**-358 177**	**14 678 878**	**1 201 125**
Likvida medel vid årets utgång	**21 120 575**	**26 316 577**	**21 120 575**	**26 316 577**

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission		
Summa	**13 177 109**	**45 262 357**
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		982 201
Summa		**982 201**
Vid periodens utgång	**13 177 109**	**46 244 558**

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	**104 203 148**	**-89 492 649**	**-18 981 856**
Transaktioner med ägare			
Nyemission	26 199 992		
Kostnader för nyemission		-1 502 000	
Summa	**130 403 140**	**-90 994 649**	**-18 981 856**
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter	-	-982 201	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-18 981 856	18 981 856
Summa	**-**	**-19 964 057**	**-**
Periodens resultat	**-**	**-**	**-9 171 722**
Vid periodens utgång	**130 403 140**	**-110 958 707**	**-9 171 722**

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 34, 111 37 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se