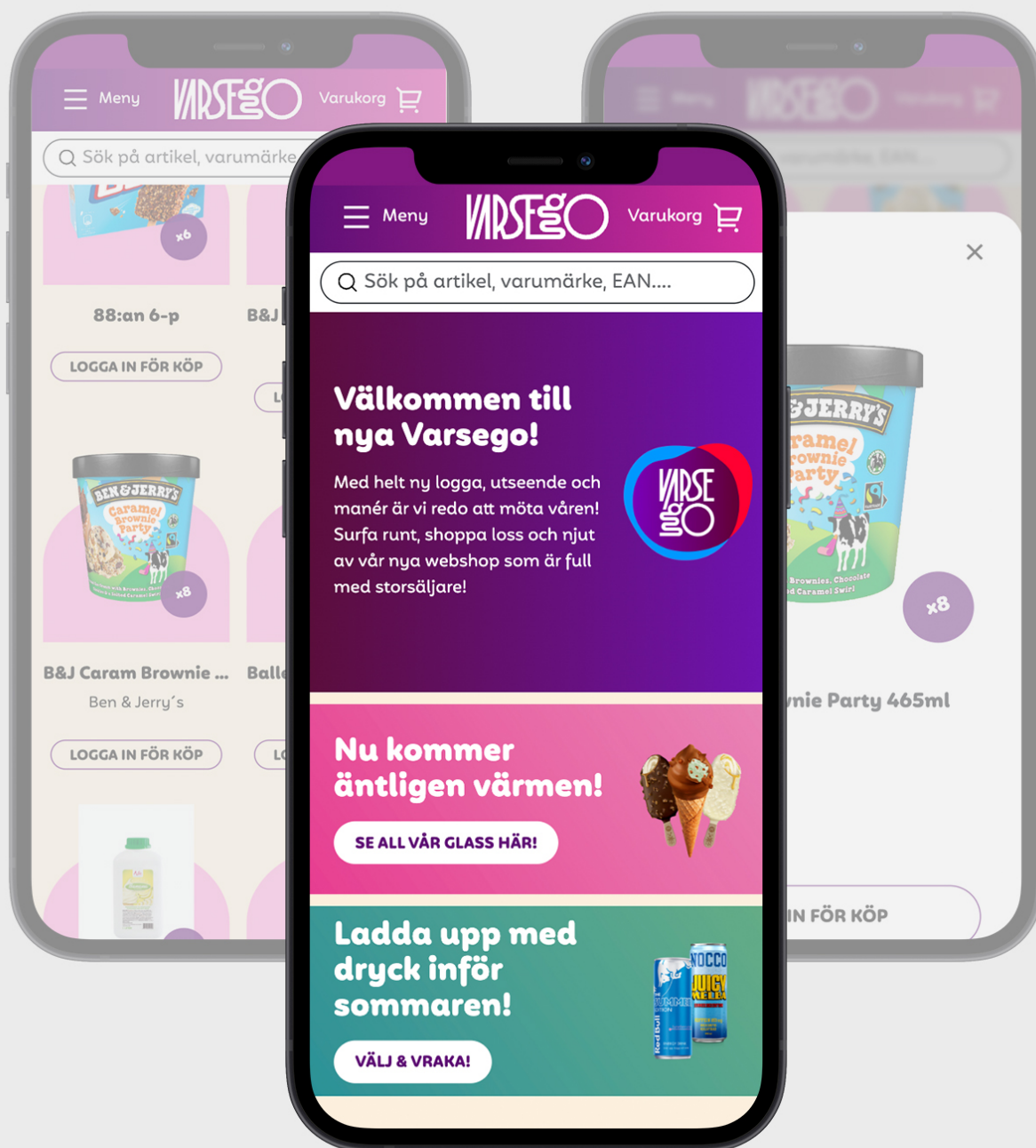


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2023

27 april 2023





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 partnersätverk på den globala 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 besök gärna litium.se

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

ARR passerade 70 MSEK med fortsatt förbättrad lönsamhet

Perioden 1 januari – 31 mars 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-03-31 till 70,1 MSEK (65,5 MSEK per 2022-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 7,0 % (18,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 2,9 % till 15,5 MSEK (15,0 MSEK) med en bruttomarginal på 65,7 % (67,9 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 15,4 MSEK (14,5 MSEK) vilket motsvarar 99,8 % (96,6 %) av nettoomsättningen. 85,7% (84,5 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsentäkter och 14,3% (15,5%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 0,6 MSEK (-1,5 MSEK) och resultatet före skatt var -3,1 MSEK (-4,6 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,04 SEK (-0,10 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,30 SEK).
- Investeringarna uppgick till 6,0 MSEK (6,2 MSEK), en minskning med 2,9 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 18,5 MSEK (33,8 MSEK).

” Marknadsledande teknik och stark position på en växande målmarknad där investeringsviljan återvänt. Betyggande kassa och positiv lönsamhetstrend vilket ger manöverutrymme och stabilitet. Sammantaget med en växande bas av kunder som går live på Litium Commerce Cloud är det mycket som talar för förbättrad tillväxttakt och lönsamhet under senare delen av året. ”

Patrik Settlin, vd

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 2023-03-31 till 70,1 MSEK (65,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 7,0 % (18,8 %).

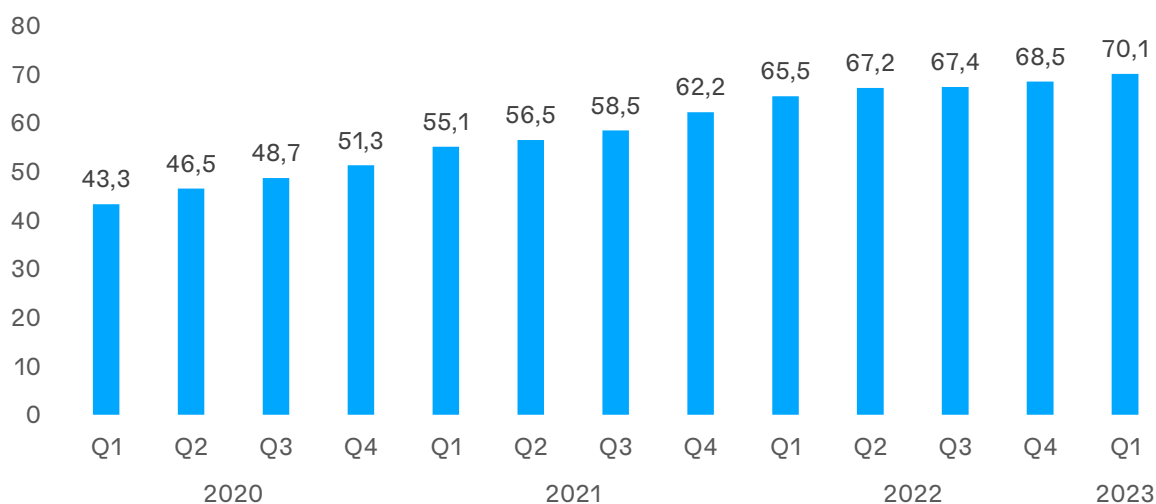
Litiums introduktion av Litium Commerce Cloud i slutet av 2021 innehöll förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt beroende på sättet som ARR beräknas.

Fasta avtalsintäkter som ARR-modellen räknar in 12 månader framåt, växlas delvis ut mot rörliga parametrar som i modellen istället ses 12 månader bakåt i tid. Detta kan vid införandet ge en minskad ARR, beroende på avtalsstrukturen i respektive kundförhållande.

I Q1 2023 uppgick effekten av ovanstående omläggningar till ca -1,8 MSEK vilket reducerade ARR-tillväxten med -2,7%, dvs från 9,7 % till 7,0 %. Med nu kända avtalsförhållanden förväntas effekten avta under Q2 och påföljande kvartal då inflödet av rörliga avtalsintäkter från de omlagda avtalen ökar.

Effekten är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet på längre sikt och totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen. Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Ny headless ger ökad flexibilitet i Litium Commerce Cloud

Den 9 februari meddelar bolaget att en ny teknisk arkitektur för headless e-handel i Litium Commerce Cloud introduceras. Headlesslösningen gör kunderna ännu snabbare och mer flexibla, ökar tjänstens flexibilitet och skalbarhet samt ökar möjligheterna för smidigare utveckling av kundernas e-handel.

Litium inför mål om att nå positivt kassaflöde under 2023

Den 15 februari meddelar bolaget att man inför mål om att nå positivt kassaflöde under 2023, vilket innebär att bolaget har en befintlig kassa för långsiktig tillväxt.

Publicering av årsredovisningen för 2022

Den 31 mars meddelar Litium att årsredovisningen för 2022 finns tillgänglig på hemsidan www.litium.se

Viktiga händelser efter perioden

Kallelse till årsstämma i Litium AB (publ)

Den 11 april går kallelse till årsstämman ut. Stämman hålls den 11 maj 2023 i Setterwalls Advokatbyrås lokaler på Sturegatan 10 i Stockholm.

Vd har ordet

Litiums affärsmodell, stabila kundbas och framskjutna marknadsposition bland digitala handelsplattformar bidrog till en bra start på året för vår del. Första kvartalet präglades av ett fortsatt utmanande omvärldsläge, men vi upplever att investeringsviljan återvänt i vår målmarknad efter den avvaktande avslutningen av fjolåret. Den underliggande långa tillväxttrenden, driven av digital transformation, bröt återigen igenom bland marknadsaktörerna. Vi stängde nya affärer i nivå med den fina inledningen av 2022 och aktiviteten i befintlig kundbas ökade, främst inom B2B.

Vår ARR växte till 70,1 MSEK vilket var en ökning med 7,0% (18,8%). Tillväxttakten pressades dels av efterdyningar från den tröga avslutningen i 2022, men här döljer sig även införandet av en ny prismodell. Utan hänsyn tagen till övergångseffekten av att ett flertal större kunder gått över till den nya Litium Commerce Cloud, som bedöms positiv på lång sikt, hade ARR passerat 71,9 MSEK med en tillväxt på 9,7%.

Vi stängde första kvartalet med positiv EBITDA om 0,6 MSEK (-1,5 MSEK) och förbättrat kassaflöde om -4,4 MSEK (-7,8 MSEK). Dessa resultatförbättringar är enligt plan och ligger i linje med vårt finansiella mål för 2023 att nå positivt kassaflöde i slutet av året.

Vi fortsätter att investera i produktutveckling och Litiums toppmoderna plattform har utökats med stöd för headless-arkitektur och de senaste tekniska ramverken för att bygga exceptionella kundupplevelser. Med detta förstärker vi vår ledande position som ett flexibelt och framtidssäkert teknikval för

affärsledare som vill vinna det digitala racet, idag och imorgon.

Tillsammans med kommande nyheter inom automatiserad drift och ökad skalbarhet genom anpassade paketeringar inom B2B, samt lansering av ett App Cloud, förstärker vi möjligheterna att sänka kostnader och öka intäkter, för oss själva och för våra kunder och partners.

Marknadsledande teknik och stark position på en växande målmarknad där investeringsviljan återvänt. Betyggande kassa och positiv lönsamhetstrend vilket ger manöverutrymme och stabilitet. Sammantaget med en växande bas av kunder som går live på Litium Commerce Cloud är det mycket som talar för förbättrad tillväxttakt och lönsamhet under senare delen av året. Litium coming up!

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

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

E-handeln har vuxit kraftigt under de senaste åren. Pandemin 2020-2022 ökade betydelsen av den digitala handeln som ökade världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna var avgörande för många bolags överlevnad. Under denna period har vi sett en förändring i köpbeteenden vilket gett en stark e-handelstillväxt.

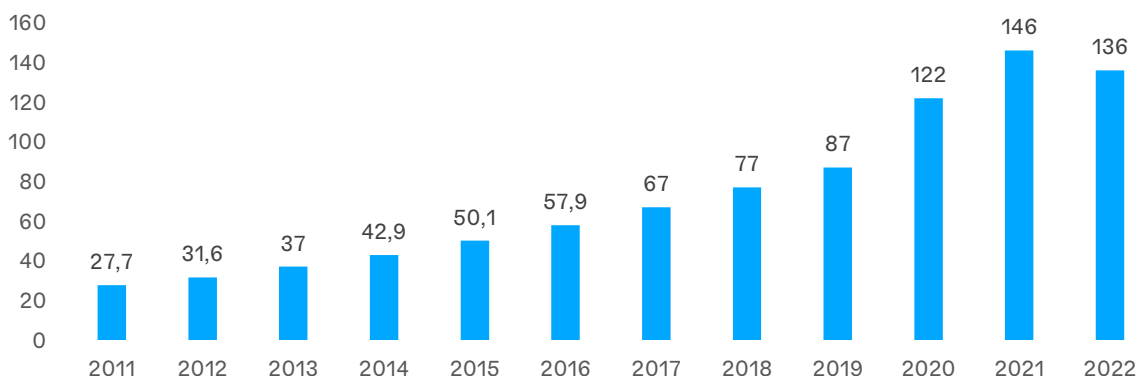
Enligt rapporten, European E-commerce Report 2022, var tillväxten i Europa under 2021 13% och omsatte 718 miljarder Euro.

PostNord/HUI Research årsrapport för 2021 visade på en tillväxt på 20% för e-handeln i Sverige. Den senaste rapporten 2022 visar på minskad tillväxt med sju procent jämfört med föregående år och den totala omsättningen hamnade på 136 miljarder kronor. Två produktkategorier hade positiv tillväxt, Apoteksvaror (+10%) samt kläder och skor (+2%). Nedgången anses bero på flera faktorer. Dels att konsumenterna till viss del har valt att återgå till handel i fysisk butik efter pandemin, dels ökade omkostnader i en pågående lågkonjunktur och dels att det är höga jämförelsetal från tidigare år.

Prognosen framåt är svår att ställa. Vi befinner oss i en period med inflation, höga räntor, krig i Europa samt ökade energipriser vilket påverkar köpbeteendet hos konsumenterna både vad gäller köpkraft och prioriteringar.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2022 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B 2022, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från nästan 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den senaste rapporten, som lanserades i maj 2022, fortsätter betydelsen av digitala

kanalerna för B2B-företagen att öka.

Rapporten visar att 67% av skandinaviska B2B-företag erbjuder försäljning i digitala kanaler och 44 % rapporterar att pandemin skyndat på investeringarna ytterligare. 73% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren. Ny rapport lanseras i maj 2023.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2022

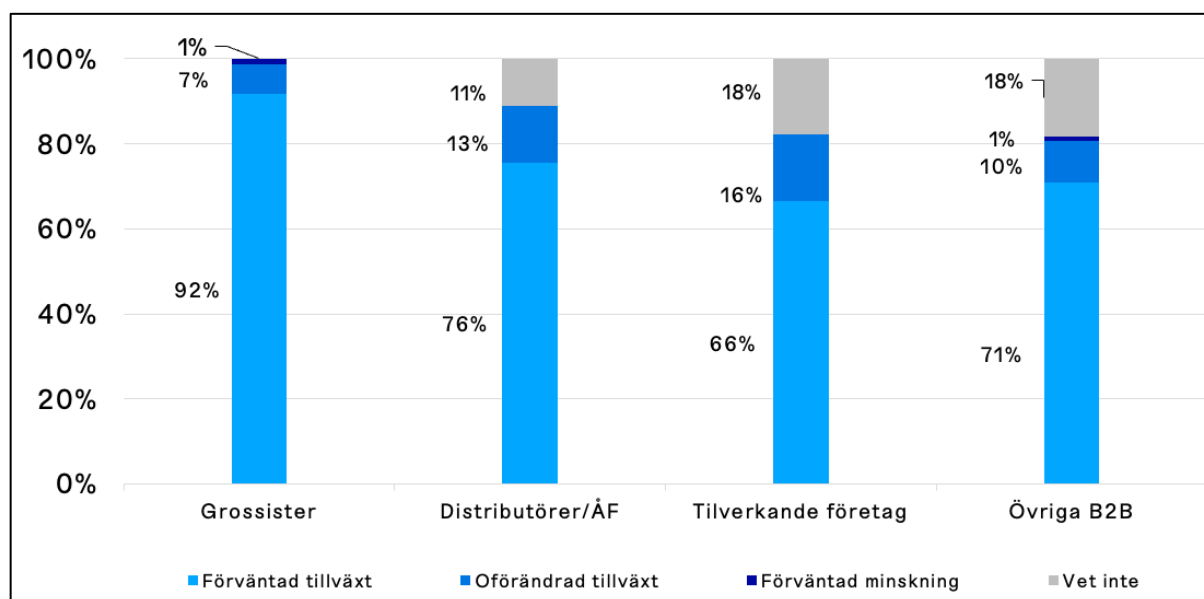


Bild: Rapporten visar att 92% av grossisterna tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

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 PostNord, Strålfors, BE group och Tingstad.

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 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 betalnings-leverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation samt andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Nosto, Loop54 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 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, Cloudnine, 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 2023	Q1 2022	Helår 2022
Repetitiva avtalsintäkter	15 443 435	14 512 578	63 825 798
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	99,8%	96,6%	98,4%
Nettoomsättning	15 453 185	15 019 750	64 886 578
Tillväxt nettoomsättning	2,9%	20,5%	12,0%
Abonnemangsinntäkter	13 219 710	12 256 320	54 643 855
Abonnemangsinntäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	85,7%	84,5%	85,6%
Rörliga intäkter	2 202 725	2 256 258	9 181 943
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	14,3%	15,5%	14,4%
Bruttovinst	10 169 581	10 204 126	44 463 465
Bruttomarginal	65,7%	67,9%	68,1%
EBITDA	631 521	-1 474 329	216 815
EBITDA%	4,1%	-9,8%	0,3%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,04	-0,10	0,01
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	0,04	-0,09	0,01
Nettoresultat	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,19	-0,30	-0,81
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,18	-0,28	-0,75
	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	70 050 430	65 466 956	68 473 640
Tillväxt Annual Recurring Revenue	7,0%	18,8%	10,1%
Balansomslutning	102 313 335	112 821 139	107 171 834
Eget kapital	84 888 752	95 859 548	88 023 076
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 708 721	17 876 201	17 716 251
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	15 419 201	15 419 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 712 486	16 709 201	16 629 226
Soliditet	83,0%	85,0%	82,1%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 2,9 % till 15,5 MSEK (15,0 MSEK) med en bruttomarginal på 65,7 % (67,9 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 99,8 % (96,6 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 13,2 MSEK (12,3 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,2 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 debiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

Under 2021 introducerade Litium en ny tillväxtbaserad prismodell som innebär att tekniken skalar automatiskt och där kunden betalar baserat på användning och den försäljning som genereras genom plattformen. I en övergångsfas kommer bolagets ARR-beräkning tillfälligt påverkas negativt som en konsekvens av avsaknad historisk data. Bolagets bedömning är dock att utfallet kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,3 MSEK (4,8 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 21,1 MSEK (22,1 MSEK) för första kvartalet, en minskning med 4,5 %.

Personalkostnaderna uppgick till 8,4 MSEK (9,2 MSEK) vilket är en minskning med 8,7 %.

Medarbetare

Den 31 mars 2023 hade bolaget 28 (31) anställda, varav 6 (9) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 27 (31) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 0,6 MSEK (-1,5 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,04 SEK (-0,10 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,30 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 6,0 MSEK (6,2 MSEK), en minskning med 2,9 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,7 MSEK (3,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 17,6 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 8,1 MSEK (8,1 MSEK).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,6 MSEK (-5,4 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 18,5 MSEK (33,8 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,0 % (85,0%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-03-31 till 70,1 MSEK (65,5 MSEK per 2022-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 7,0 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter för de kommande 12 månaderna plus rörliga avtalsintäkter för de 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.

$$(Q2+Q3+Q4\ 2022+Q1\ 2023) * (Q2+Q3+Q4\ 2022+Q1\ 2023) / (Q1+Q2+Q3+Q4\ 2022)$$

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: 3 176

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma: 11 maj 2023

Delårsrapport Q2 2023: 20 juli 2023

Delårsrapport Q3 2023: 26 oktober 2023

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har tre medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvodet 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 marknads-utvecklingen för digital handel, konkurrens-situationen, 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%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Avanza Pension	1 312 039	7,91%
Swedbank Försäkring	953 690	5,75%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Mikael Lindblom	817 823	4,93%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
TIN Ny Teknik	517 738	3,12%
Monitor International 1 AB	385 000	2,32%
Summa 10 största ägarna	10 979 279	66,20%

Risker kopplat till marknadsutvecklingen

Den höga inflationstakten och åtgärder för att motverka denna pressar hushållens konsumtionsutrymme vilket kan leda till minskad försäljning i handeln. Affärsklimatet kan även komma att senarelägga investeringsbeslut hos företagen vilket ger längre säljprocesser i nyförsäljningen. Vid förra årets slut samt årets första kvartal upplevdes viss sådan påverkan på Litiums affär, men det bedöms inte ha avgörande betydelse i det längre perspektivet, då den digitala transformationen i vår målmarknad fortgår med underliggande oförminskad styrka. Makroekonomin och omvärldshändelsernas långtidsverkan är dock svårbedömd och vi kan inte utesluta negativa konsekvenser.

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

Stockholm den 27 april 2023

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 2022.

Resultaträkning	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Nettoomsättning	15 453 185	15 019 750	64 886 578
Aktiverat arbete för egen räkning	2 562 503	2 455 418	8 507 123
Övriga rörelseintäkter	29 106	13 219	382 569
	18 044 794	17 488 387	73 776 270
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-8 924 559	-9 634 176	-37 504 697
Personalkostnader	-8 429 401	-9 229 852	-35 725 159
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 729 517	-3 170 694	-12 652 568
Övriga rörelsekostnader	-59 313	-98 688	-329 599
Rörelseresultat	-3 097 996	-4 645 023	-12 435 753
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	405	-	307
Räntekostnader och liknande kostnader	-16 333	-4 285	-15 320
Resultat efter finansiella poster	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766
Resultat före skatt	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766
Bokslutsdispositioner	-	-	-
Skatt på årets resultat	-	-	-
Årets/periodens resultat	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766

Balansräkning

Belopp i SEK	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	70 897 017	62 062 284	68 485 669
Programvaror	1 134 376	1 378 126	1 190 626
	72 031 393	63 440 410	69 676 295
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	749	-
Inventarier, verktyg och installationer	519 849	846 396	618 535
	519 849	847 145	618 535
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	72 668 942	64 405 255	70 412 530
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	8 085 399	8 141 267	10 371 338
Övriga fordringar	5 272	4 612 293	8 429
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 079 995	1 893 184	3 496 776
	11 170 666	14 646 744	13 876 543
Kassa och bank	18 473 728	33 769 140	22 882 762
Summa omsättningstillgångar	29 644 394	48 415 884	36 759 305
Summa tillgångar	102 313 335	112 821 139	107 171 834

Balansräkning

Belopp i SEK	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
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	70 891 418	61 518 778	68 480 933
	87 477 619	78 104 979	85 067 134
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 924 348	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-151 079 227	-129 520 471	-136 197 576
Periodens resultat	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766
	-2 588 867	17 754 569	2 955 942
Summa eget kapital	84 888 752	95 859 548	88 023 076
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	166 652	-
Leverantörsskulder	6 213 926	5 138 170	9 061 286
Skulder till koncernföretag	822 520	828 145	822 520
Skatteskulder	-101 582	265 172	239 422
Övriga kortfristiga skulder	2 484 927	1 762 545	2 344 772
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 004 792	8 800 907	6 680 758
	17 424 583	16 961 591	19 148 758
Summa eget kapital och skulder	102 313 335	112 821 139	107 171 834

Kassaflödeanalys	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-03-31	2022-03-31	2022-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-3 113 924	-4 649 308	-12 450 766
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 729 517	3 170 694	12 652 568
	615 593	-1 478 614	201 802
Betald inkomstskatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	615 593	-1 478 614	201 802
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	2 705 878	-1 958 139	-1 187 939
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-1 724 176	-1 942 448	411 372
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 597 295	-5 379 201	-574 765
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 962 129	-6 122 729	-21 451 946
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-23 800	-42 284	-202 216
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 985 929	-6 165 013	-21 654 162
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner	-	35 000 000	35 010 000
Emissionskostnader	-	-598 500	-928 564
Sålda teckningsoptioner	-20 400	-	285 050
Nyupptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-	-250 002	-416 654
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-20400	34 151 498	33 949 832
Periodens kassaflöde	-4 409 034	22 607 284	11 720 905
Likvida medel vid årets/periodens ingång	22 882 762	11 161 857	11 161 857
Likvida medel vid årets utgång	18 473 728	33 769 140	22 882 762

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2023	16 586 201	68 480 933
Transaktioner med ägare		
Nyemission		
Summa	16 586 201	68 480 933
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv.utgifter		2 410 485
Summa		2 410 485
Vid periodens utgång 31 mar 2023	16 586 201	70 891 418

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2023	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766
Transaktioner med ägare			
Nyemission			
Utgivna teckningsoptioner		-20 400	
Kostnader för nyemission			
Summa	151 604 284	-136 217 976	-12 450 766
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-2 410 485	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 450 766	12 450 766
Summa		-14 861 251	
Periodens resultat			-3 113 924
Vid periodens utgång 31 mar 2023	151 604 284	-151 079 227	-3 113 924

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2022	14 252 201	58 283 544
Transaktioner med ägare		
Nyemission	2 334 000	
Summa	16 586 201	58 283 544
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		3 235 234
Summa		3 235 234
Vid periodens utgång 31 mar 2022	16 586 201	61 518 778

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2022	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869
Transaktioner med ägare			
Nyemission	32 666 000		
Utgivna teckningsoptioner			
Kostnader för nyemission	-598 500	-	
Summa	151 924 348	-113 430 368	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-3 235 234	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-16 090 103	-
Periodens resultat			-4 649 308
Vid periodens utgång 31 mar 2022	151 924 348	-129 520 471	-4 649 308

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2022	14 252 201	58 283 544
Transaktioner med ägare		
Nyemission	2 334 000	
Summa	16 586 201	58 283 544
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		10 197 389
Summa		10 197 389
Vid periodens utgång 31 dec 2022	16 586 201	68 480 933

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2022	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869
Transaktioner med ägare			
Nyemission	32 676 000		
Utgivna teckningsoptioner		285 050	
Kostnader för nyemission	-928 564		
Summa	151 604 284	-113 145 318	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-10 197 389	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-23 052 258	-
Periodens resultat			-12 450 766
Vid periodens utgång 31 dec 2022	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766

