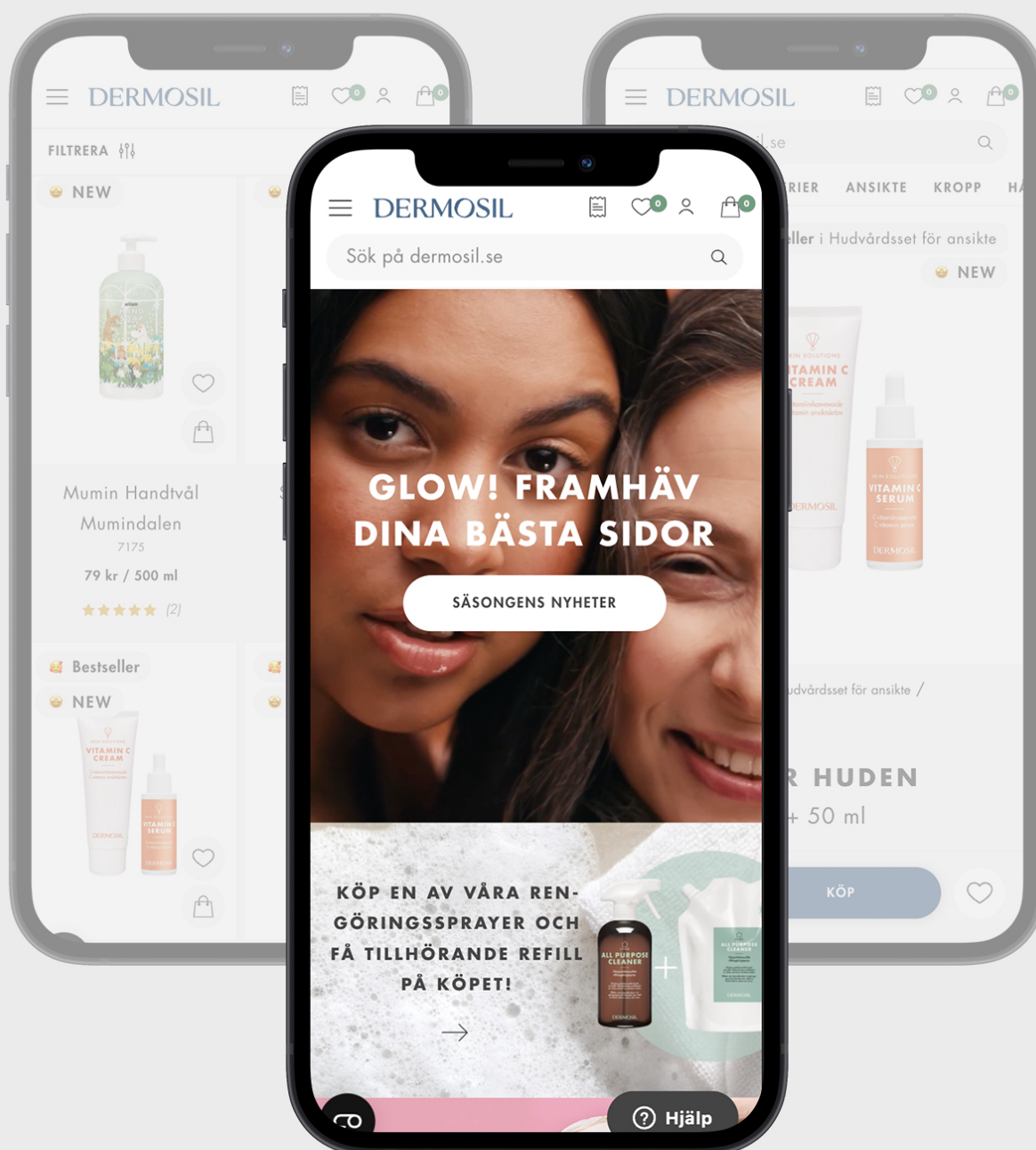


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2024

25 april 2024





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. 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.

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Tillväxt med 15% och förbättrad rörelsemarginal till 22%

Perioden 1 januari – 31 mars 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-03-31 till 71,1 MSEK (64,8 MSEK per 2023-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 9,8 % (11,1 %). Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024. Historiskt justerade tal finns på sidan 4.
- Nettoomsättningen ökade med 14,6 % till 17,7 MSEK (15,5 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (65,7 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 84,9 % avsåg abonnemangintäkter och 15,1 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,0 MSEK (0,6 MSEK)
- EBIT -0,3 MSEK (-3,1 MSEK) och resultatet före skatt var -0,3 MSEK (-3,1 MSEK).
- Investeringarna uppgick till 5,4 MSEK (6,0 MSEK), en minskning med 10,4 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 10,5 MSEK (18,5 MSEK).

”Året har startat bra för Litium. Optimismen och investeringsviljan ökar på nytt i vår målmarknad, och särskilt tydligt är det bland B2B-bolagen. I vår helt färsk rapport ”Nordic Digital Commerce in B2B” kan man tydligt se ett skifte från förra året med ökande framtidstro och högre förväntningar på större och snabbare digital försäljningstillväxt. Det här är en framtidssyn vi delar och nu även ser översättas i ökande affärsaktivitet.”

Patrik Settlin, vd

Annual Recurring Revenue (ARR)

Obs! Ny beräkningsmodell från 1 januari 2024

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 2024-03-31 till 71,1 MSEK (64,8 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 9,8% (11,1%).

Litium införde en ny beräkningsmodell för ARR den 1 januari 2024. Tidigare modell räknade in fasta avtalsintäkter 12 månader framåt, medan rörliga intäkter sågs 12 månader bakåt i tid justerat med en förändringskoefficient beroende på förhållandet till föregående 12 månaderperiods rörliga intäkter. Tidigare modell har uppfattats dels komplicerad och dels svår att jämföra med hur andra SaaS-bolag beräknar ARR. Nya modellen visar de repetitiva intäkterna, både fasta och rörliga, de senaste 12 månaderna, vilket vi bedömer på bästa sätt representerar Litiums nuvarande affärsmodell och ökar jämförbarheten med andra SaaS-bolag.

Förändringen eliminerar även behovet av den förklaringsmodell som tidigare har funnits för att beskriva effekten av omlagda kundavtal från gammal prismodell till den som gäller i Litium Commerce Cloud sedan två år tillbaka. Nya modellen bereder också vägen för utbyggnad av vår rapportering med fler relevanta SaaS-nyckeltal framgent, för att ytterligare öka förståelsen för vår affär och potential.

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

Litium sätter nytt finansiellt mål: Positiv EBIT för 2024

Litium meddelar den 15 februari att de satt ett nytt mål att redovisa positivt rörelseresultat, EBIT, för helåret 2024. Målsättningen för 2024 stärker det nya självfinansierade läget i bolaget och ger en utmärkt plattform för vidare tillväxt.

AI-lösning först ut på Litiums nya App Cloud

Litium meddelar den 13 mars att de har lanserat Litium App Cloud. Den nya molntjänsten ger ökad skalbarhet, minskad driftskostnad och kortare time-to-market för Litiums kunder. Först ut med en publik app är EnlinkAI vars innovativa AI-lösning för generande av produktbeskrivningar kan ge storskaliga effektiviseringsvinster för digitala handlare.

Vd har ordet

Året har startat bra för Litium. Optimismen och investeringsviljan ökar på nytt i vår målmarknad, och särskilt tydligt är det bland B2B-bolagen. I vår helt färsk rapport ”Nordic Digital Commerce in B2B” kan man tydligt se ett skifte från förra året med ökande framtidstro och högre förväntningar på större och snabbare digital försäljningstillväxt. Det här är en framtidssyn vi delar och nu även ser översättas i ökande affärsaktivitet.

Vår omsättning ökade med 15 % i första kvartalet 2024 jämfört med 3% förra året. En ökning driven av både nya kunder och expansioner i befintlig kundbas. 100% av omsättningen består av repetitiva intäkter och med en förbättrad EBITDA rörelsemarginal till 22% (4%) understryks återigen skalbarheten i affärsmodellen.

Sammantaget gör detta att vi inledde året med ett resolut kliv mot årets finansiella mål att leverera en positiv EBIT för helåret 2024. Första kvartalets EBIT uppgick till -0,3 MSEK (-3,1 MSEK) och vi stänger kvartalet med 10,5 MSEK i kassan. Med vår skalbara och självfinansierade affär i grunden har vi både manöverutrymme och resurser att fortsätta investera i lönsam tillväxt.

Litium har infört en ny beräkningsmodell för ARR vilken bättre representerar bolagets nuvarande affärsmodell och ökar jämförbarheten med andra SaaS-bolag. Nya

modellen gäller från 1 januari 2024 och visar de repetitiva avtalsintäkterna, både fasta och rörliga, de senaste 12 månaderna.

ARR uppgick per 2024-03-31 till 71,1MSEK (64,8 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 9,8 % (11,1 %). Historiskt justerade tal finns på sidan 4 i denna rapport.

Med ett starkt kvartal i ryggen och en marknad på uppgång ser vi ljusst på framtiden. Vi är väl positionerade och har extra fokus på den positivt trendande B2B-marknaden. Litium Commerce Cloud med nya utbyggnaden App Cloud fortsätter att skörda framgångar, och tillsammans med våra lösningpartners skapas vinnande e-handelslösningar i alla olika vertikaler. Senast bevisat när en av våra finska kunder nyligen vann pris som Finlands bästa webshop, framröstat av konsumenterna själva. Big shout out to Dermosil! Ett av många framgångsexempel som kommer bli många fler, Litiums resa har bara börjat.

//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 marknad som är påverkad av flera samhällsutmaningar som hög inflation, fallande krona, höga räntor, etc. Detta 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.

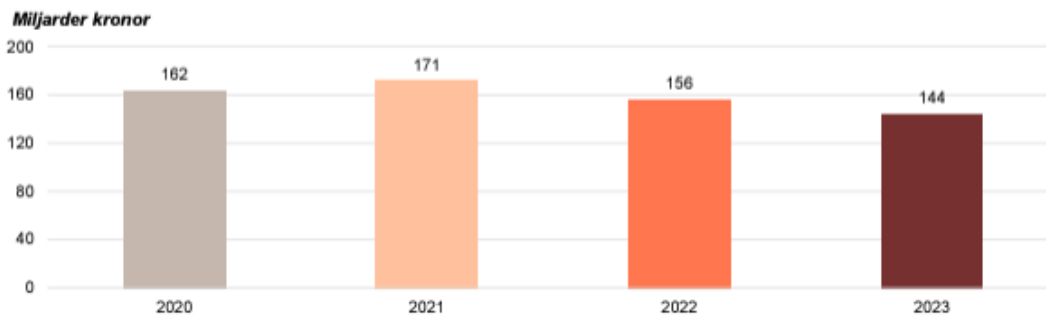
Svensk Handels E-handelsindikator för 2023 skattar e-handels omsättning under 2023 till 144 miljarder kronor, vilket är en minskning med 8 procent jämfört med 2022.

Men det kommer positiva indikationer gällande trenden. E-handelsindikatorn från Svensk Handel visar på en ökning med 11% i första kvartalet jämfört med 2023. Detta innebär att en lång period av negativ omsättningstillväxt bryts efter nio kvartal och visar en stark start på året trots det ansträngda ekonomiska läget. Det är ännu svårt att se om vändningen har skett men att det finns tecken på att e-handelsutvecklingen kommer att fortsätta i positiv riktning kommande månader.

Omsättning svensk e-handel

2020 - 2023 (Källa: Svensk Handel e-handelsindikatorn Årsrapport 2023)

Total omsättning i e-handeln



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>

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

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2024

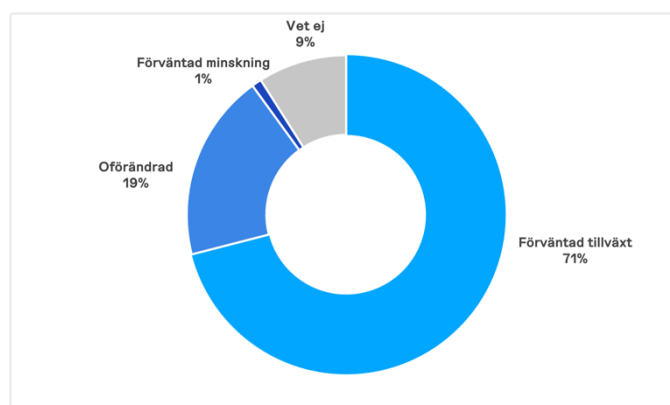


Bild: Figuren visar att optimismen är stor kring förväntad försäljning bland de företag som har en digital försäljningskanal.

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 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 (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 och Voyado.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller. Ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget och möjliggör en fortsatt stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen och handeln går mycket snabbt och ekosystemet är en accelerator för denna.

Litiums partnernätverk består även av implementationspartners, vilka är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den skalbar. Nätverket består av IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer. Samtliga implementationspartners har hög kompetens och lång erfarenhet inom digital handel. Försäljning och implementering av lösningen görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, är affärsmässiga och håller en hög servicenivå. Litium arbetar med de bästa i branschen och gör alltid en noggrann utvärdering av de företag som vill bli partners.

För att kontinuerligt kvalitetssäkra och utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners har Litium ett certifieringsprogram. Exempel på implementationspartners är Columbus, Exsitec och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2024	Q1 2023	Helår 2023
Repetitiva avtalsintäkter	17 707 545	15 443 435	68 849 862
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	99,8%	100,0%
Nettoomsättning	17 707 545	15 453 185	68 867 062
Tillväxt nettoomsättning	14,6%	2,9%	6,1%
Abonnemangsintäkter	15 037 911	13 219 710	58 246 457
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	84,9%	85,7%	84,6%
Rörliga intäkter	2 669 634	2 202 725	10 603 404
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	15,1%	14,3%	15,4%
Bruttovinst	12 205 741	10 169 581	47 881 327
Bruttomarginal	68,9%	65,7%	69,1%
EBITDA	3 952 256	631 521	11 510 750
EBITDA%	22,3%	4,1%	16,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,24	0,04	0,69
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,23	0,04	0,65
Nettoreultat	-314 361	-3 113 924	-3 428 210
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier	-0,02	-0,19	-0,21
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	-0,02	-0,18	-0,19

	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	71 113 971	64 756 655	68 849 862
Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024			
Tillväxt Annual Recurring Revenue	9,8%	11,1%	7,9%
Balansomslutning	102 381 716	102 313 335	100 923 650
Eget kapital	84 217 305	84 888 752	84 544 915
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 171 301	17 708 721	17 666 301
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 418 801	17 712 486	17 666 301
Soliditet	82,3%	83,0%	83,8%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 14,6 % till 17,7 MSEK (15,5 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (65,7 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (99,8%) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 15,0 MSEK (13,2 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,7 MSEK (2,2 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 historiska data. Bolagets bedömning är dock att utfallet kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,5 MSEK (5,3 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 (21,1 MSEK) en minskning med 1,9 %.

Personalkostnaderna uppgick till 7,9 MSEK (8,4 MSEK) vilket är en minskning med 6,4 %.

Medarbetare

Den 31 mars 2024 hade bolaget 22 (28) 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 4,0 MSEK (0,6 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,24 SEK (0,04 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,19 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,4 MSEK (6,0 MSEK), en minskning med 10,4 %.

Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,2 MSEK (3,7 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 13,6 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 11,1 MSEK (8,1 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till -0,6 MSEK (-4,4 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 10,5 MSEK (18,5 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 82,3 % (83,0 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-03-31 till 71,1 MSEK (64,8 MSEK per 2023-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 9,8%. Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande:

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

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024.

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 16 586 201

Antal röster: 16 586 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 2899

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma: 15 maj 2024

Delårsrapport Q2 2024: 18 juli 2024

Delårsrapport Q3 2024: 24 oktober 2024

Bokslutskommuniké 2024: 13 februari 2025

Närstående transaktioner

Under kvartalet har en medlem 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 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	1 850 179	11,15%
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	722 951	4,36%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Kjellman Håkan Otto	389 284	2,35%
Jepsen Jens Kristian	221 383	1,33%
Summa 10 största ägarna	10 660 947	64,28%

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. Under förra året 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 25 april 2024

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlsgatan 57
113 56 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 2023.

Resultaträkning	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
Rörelsens intäkter	17 707 545	15 453 185	68 867 062
Aktiverat arbete för egen räkning	2 731 335	2 562 503	9 419 454
Övriga rörelseintäkter	17 421	29 106	412 090
Summa rörelsens intäkter	20 456 301	18 044 794	78 698 606
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-8 549 492	-8 924 559	-34 825 629
Personalkostnader	-7 888 871	-8 429 401	-32 110 620
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 236 127	-3 729 517	-14 868 155
Övriga rörelsekostnader	-65 682	-59 313	-251 607
Summa rörelsens kostnader	-20 740 172	-21 142 790	-82 056 011
Rörelseresultat	-283 871	-3 097 996	-3 357 405
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-15 016	405	18 552
Räntekostnader och liknande kostnader	-15 474	-16 333	-89 357
Resultat efter finansiella poster	-314 361	-3 113 924	-3 428 210
Resultat före skatt	-314 361	-3 113 924	-3 428 210
Skatt på årets resultat	-	-	-
Årets/periodens resultat	-314 361	-3 113 924	-3 428 210

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	77 003 526	70 897 017	75 751 096
Programvaror	909 376	1 134 376	965 626
	77 912 902	72 031 393	76 716 722
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	178 386	519 849	246 145
	178 386	519 849	246 145
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	78 208 988	72 668 942	77 080 567
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	11 134 019	8 085 399	9 562 115
Övriga fordringar	206 162	5 272	205 455
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 374 991	3 079 995	3 056 185
	13 715 172	11 170 666	12 823 755
Kassa och bank	10 457 556	18 473 728	11 019 328
Summa omsättningstillgångar	24 172 728	29 644 394	23 843 083
Summa tillgångar	102 381 716	102 313 335	100 923 650

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
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	76 998 790	70 891 418	75 746 361
	93 584 991	87 477 619	92 332 562
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-160 657 609	-151 079 227	-155 963 720
Periodens resultat	-314 361	-3 113 924	-3 428 210
	-9 367 686	-2 588 867	-7 787 646
Summa eget kapital	84 217 305	84 888 752	84 544 915
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	8 686 573	6 213 926	5 168 270
Skulder till koncernföretag	821 895	822 520	822 520
Skatteskulder	-486 489	-101 582	-391 113
Övriga kortfristiga skulder	2 685 392	2 484 927	3 617 729
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 457 040	8 004 792	7 161 329
	18 164 411	17 424 583	16 378 735
Summa eget kapital och skulder	102 381 716	102 313 335	100 923 650

Kassaflödeanalys	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-03-31	2023-03-31	2023-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-314 361	-3 113 924	-3 428 210
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 236 127	3 729 517	14 868 155
	3 921 766	615 593	11 439 945
Betald inkomstskatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	3 921 766	615 593	11 439 945
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-891 418	2 705 878	1 052 788
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	1 785 678	-1 724 176	-2 770 025
Kassaflöde från den löpande verksamheten	4 816 026	1 597 295	9 722 708
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 347 536	-5 962 129	-21 468 552
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-17 012	-23 800	-67 640
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 364 548	-5 985 929	-21 536 192
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-
Sålda teckningsoptioner	-13 250	-20 400	-49 950
Nyupptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-13 250	-20 400	-49 950
Periodens kassaflöde	-561 772	-4 409 034	-11 863 434
Likvida medel vid årets/periodens ingång	11 019 328	22 882 762	22 882 762
Likvida medel vid periodens utgång	10 457 556	18 473 728	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		1 252 429		-1 252 429		-
Utgivna teckningsoptioner				-13 250		-13 250
Årets resultat					-314 361	-314 361
Belopp per 31 mar 2024	16 586 201	76 998 790	151 604 284	-160 657 609	-314 361	84 217 305

Eget kapital

	Aktie- kapital	Fond för utv.- utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 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		2 410 485		-2 410 485		-
Utgivna teckningsoptioner				-20 400		-20 400
Årets resultat					-3 113 924	-3 113 924
Belopp per 31 mar 2023	16 586 201	70 891 418	151 604 284	-151 079 227	-3 113 924	84 888 752

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

