

Litium AB (publ)

Q2 rapport 2022

21 juli 2022





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>

Fortsatt stabil tillväxt och genombrott internationellt

Perioden 1 april – 30 juni 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-06-30 till 67,2 MSEK (56,5 MSEK per 2021-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (21,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 12,7 % till 16,7 MSEK (14,8 MSEK) med en bruttomarginal på 69,2 % (70,0 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 16,3 MSEK (14,2 MSEK) vilket motsvarar 97,5 % (95,9 %) av nettoomsättningen. 87,5 % (88,0 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 12,5 % (12,0%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -0,8 MSEK (-0,8 MSEK) och resultatet före skatt var -4,0 MSEK (-3,4 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,05 SEK (-0,06 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,24 SEK (-0,24 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,5 MSEK (5,1 MSEK), en ökning med 8,3 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 28,7 MSEK (21,1 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 juni 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-06-30 till 67,2 MSEK (56,5 MSEK per 2021-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (21,7 %).
- Nettoomsättningen ökade med 16,3 % till 31,7 MSEK (27,3 MSEK) med en bruttomarginal på 68,6 % (68,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 30,7 MSEK (26,3 MSEK) vilket motsvarar 97,1 % (96,5 %) av nettoomsättningen. 86,1 % (85,8 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 13,9 % (14,2%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -2,3 MSEK (-4,0 MSEK) och resultatet före skatt var -8,7 MSEK (-9,2 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,17 SEK (-0,28 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,63 SEK (-0,64 SEK).
- Investeringarna uppgick till 11,7 MSEK (11,5 MSEK), en ökning med 1,4 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 28,7 MSEK (21,1 MSEK).

” Litium är byggt för att kunna skala ut på en global scen. Plattformen är designad för att driva effektiv digital försäljning världen över och distribueras till marknaden via vårt starka partnersätverk vilket ger stor valfrihet för kunden. Modellen ger oss både potential och förmåga att växa utan gränser. Därför känns det extra bra att vi under kvartalet fått ytterligare bevis på modellens styrka genom att teckna avtal med vår första amerikanska kund. Helt i linje med våra tillväxtplaner och det här genombrottet banar väg för fler affärer framåt. ”

Patrik Settlin, vd

Annual Recurring Revenue (ARR)

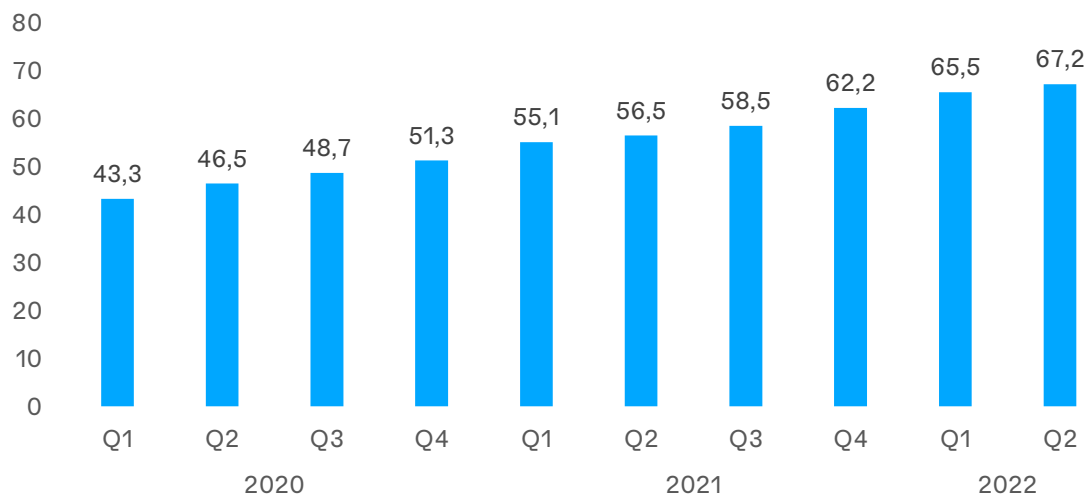
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde. I avsnittet ”kommentarer till den finansiella informationen” framgår hur ARR beräknas.

ARR uppgick per 2022-06-30 till 67,2 MSEK (56,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (21,7 %). Trots det oroliga världsläget påverkan på rörliga avtalsintäkter uppvisar vi en stark tillväxt under kvartalet.

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. Effekten, om den uppstår, är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

Litium har fortsatt tillväxtfokus och följer tidigare kommunicerade mål. För att optimera Litiums möjligheter till skalbar och hög tillväxt, samtidigt som vi förhåller oss till nya externa faktorer, väljer vi dock att framåt inte kvantifiera våra finansiella mål. Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 10 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Kallelse till årsstämma i Litium AB (publ)

Den 5 april går kallelse till årsstämman ut. Stämman hålls den 5 maj 2022 i Setterwalls Advokatbyrås lokaler på Sturegatan 10 i Stockholm.

Litium utser ny CFO

Den 21 april meddelar Litium att Elin Roglar har utsetts till ny CFO från den 1 maj. Elin har under flera år varit redovisningschef för bolaget.

Kommuniké från årsstämma i Litium AB (publ)

Den 5 maj publiceras kommunikén från årsstämman i Litium.

Litium släpper ny studie: Hög förväntan på tillväxt i den digitala handeln mellan företag

Den 18 maj släpper Litium sin årliga rapport om digital handel inom B2B för sjätte gången, Nordic Digital Commerce in B2B 2022.

Litium vinner kund i USA

Den 19 juni kommunicerar Litium att en stor amerikansk distributör av byggmaterial, med verksamhet i över 20 delstater, har valt Litiums plattform som nav i sin nya e-handelslösning. Litium har därmed vunnit sin första kund i USA.

Vd har ordet

Litium utvecklas fortsatt starkt trots det tuffare marknadsklimatet. Under andra kvartalet 2022 växte vår ARR med 19 % upp till 67,2 MSEK (56,5 MSEK), primärt drivet av nya B2B-affärer och expansioner inom B2C. Ett fint kvitto på att vår snabba, kraftfulla och flexibla e-handelsplattform levererar det värde och den avkastningsförmåga som efterfrågas i marknaden.

Litium är byggt för att kunna skala ut på en global scen. Plattformen är designad för att driva effektiv digital försäljning världen över och distribueras till marknaden via vårt starka partner nätverk vilket ger stor valfrihet för kunden. Modellen ger oss både potential och förmåga att växa utan gränser. Därför känns det extra bra att vi under kvartalet fått ytterligare bevis på modellens styrka genom att teckna avtal med vår första amerikanska kund. Helt i linje med våra tillväxtplaner och det här genombrottet banar väg för fler affärer framåt.

EBITDA landar i nivå med föregående år och är förbättrad under första halvåret. Vi växer med ökat lönsamhetsfokus och siktar på att redovisa ett positivt rörelseresultat inom tolv månader. Befintlig kassa kommer att ta oss till ett läge med positivt kassaflöde där Litium sen kan växa vidare med en självfinansierad tillväxtmotor.

Under kvartalet har handeln fortsatt möta utmaningar i varuförsörjningskedjor och skiftande efterfrågan på grund av inflationstrycket. Marknadsdata visar på minskande försäljningsvolym i konsumenthandeln generellt och den digitala handeln är mest påverkad då den även möter höga pandemidrivna jämförelsetal. När vi blickar framåt indikerar olika framtidsindex och prognoser att det makroekonomiska läget sannolikt blir värre innan det blir bättre. För Litium finns dock en stor positiv motvikt till det allmänt dystra läget. Målmarknaden drivs i grunden av en strukturell förändring och vi är

rätt positionerade för att möta den digitala transformationen inom B2B, vilket gör oss mindre känsliga för det inflationstryck som nu påverkar marknaden i stort.

Jag kan med glädje konstatera att allt fler partners och kunder väljer Litium som plattform när man vill bygga sin kommersiella framgång. Tillsammans med våra marknadsledande lösning partners har vi gjort fler affärer med nya och befintliga kunder i första halvåret 2022 än någon motsvarande period tidigare. Vi tackar för förtroendet att få leverera tekniken som ni bygger era fantastiska kundupplevelser på och applåderar er framfart.

Vår egen och våra kunders fina utveckling har nu också gjort att Litium passerat milstolpen 20 miljarder SEK i såld volym på årsbasis genom plattformen. Kul, men bara början. Vi fortsätter investera i resurser, partnerskap och produktutveckling för att stärka erbjudandet och vår internationella närvaro. Litium rising.

//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. Åren 2020-2022 med COVID-19 har varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet men har även lett till en stark tillväxt för e-handeln.

E-handeln har vuxit kraftigt under de senaste åren. Enligt rapporten, European E-commerce Report 2022, var tillväxten i Europa under 2021 13% och omsatte 718 miljarder Euro. Enligt rapporten E-commerce in Europe 2021 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 93% och Finland 95%.

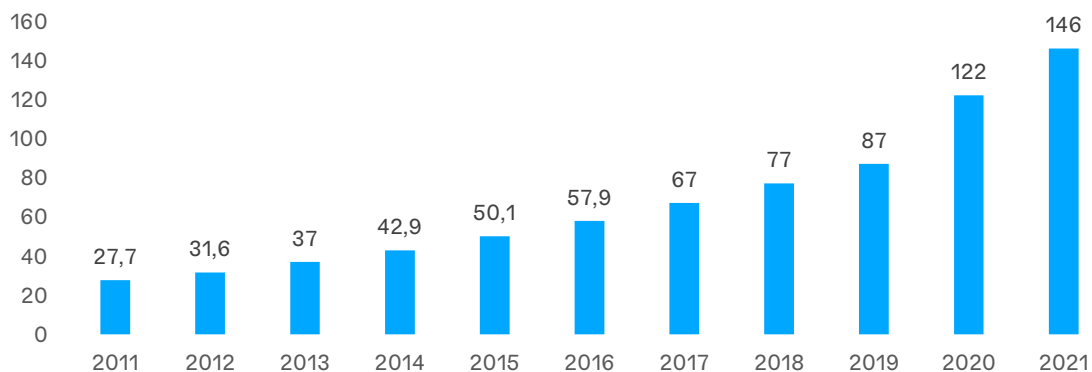
PostNord/HUI Research årsrapport för 2021 visar en tillväxt på 20% för e-handeln i Sverige. Detta trots historiskt höga jämförelsetal ett år tillbaka. Dock minskade e-handelstillväxten under hösten och det första kvartalet 2022 landade på negativ tillväxt på minus 8%. Det främsta skälet är fjolårets extrema tillväxttal om hela 53%. Men trots nedgången detta kvartal är onlinehandeln fortsatt stark.

Under året växte dagligvaruhandeln mest (+35%), möbler och heminredning (+27%) och därefter hemelektronik (+23%).

Omsättningen för svensk e-handel landade under 2021 på 146 miljarder kronor, vilket var en bra bit över prognosen på 130 miljarder.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2021 (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.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2022

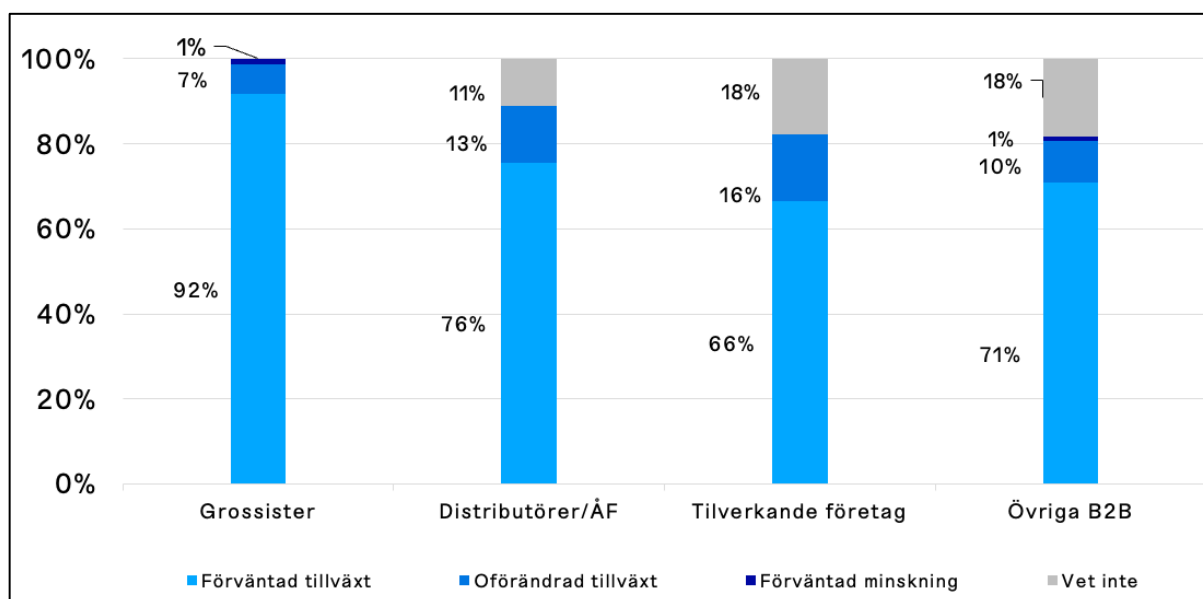


Bild: Rapporten visar att 92% av grossisterna tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

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. Litium plattform 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 risken 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 kund-

upplevelse 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, Apsis 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. Totalt bedömer Litium att mer än 600 personer idag jobbar med Litiums plattform i Skandinavien. Exempel på implementations-partners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q2 2022	Q2 2021	Halvår 2022	Halvår 2021
Repetitiva avtalsintäkter	16 259 052	14 189 450	30 771 630	26 316 566
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	97,5%	95,9%	97,1%	96,5%
Nettoomsättning	16 679 747	14 795 855	31 699 497	27 262 218
Tillväxt nettoomsättning	12,7%	27,7%	20,1%	25,4%
Abonnemangsintäkter	14 232 905	12 489 732	26 489 224	22 584 168
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	87,5%	88,0%	86,1%	85,8%
Rörliga intäkter	2 026 147	1 699 718	4 282 406	3 732 398
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	12,5%	12,0%	13,9%	14,2%
Bruttovinst	11 544 062	10 355 943	21 748 188	18 674 774
Bruttomarginal	69,2%	70,0%	68,6%	68,3%
EBITDA	-844 271	-800 866	-2 318 600	-4 007 162
EBITDA%	-5,1%	-5,4%	-7,3%	-14,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	-0,05	-0,06	-0,17	-0,29
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,05	-0,05	-0,16	-0,27
Nettoresultat	-4 008 165	-3 389 932	-8 657 473	-9 171 722
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,24	-0,24	-0,63	-0,67
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,23	-0,22	-0,58	-0,62

	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	67 158 151	56 542 663	62 210 904
Tillväxt Annual Recurring Revenue	18,8%	21,7%	21,2%
Balansomslutning	109 308 621	87 765 840	85 261 399
Eget kapital	91 525 220	69 694 378	66 107 357
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	14 252 201	14 252 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 425 101	15 377 201	15 542 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	13 714 655	13 714 655
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 650 651	14 839 655	14 922 155
Soliditet	83,7%	79,4%	77,5%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 12,7 % till 16,7 MSEK (14,8 MSEK) med en bruttomarginal på 69,2 % (70, %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 97,5 % (95,9 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 14,2 MSEK (12,5 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,0 MSEK (1,7 MSEK) och har genererats genom att Litiums kunder har en prismodell som baseras på volym, använder olika tilläggstjänster såsom exempelvis betallösningar och cloudlösningar, men även av extradebiteringar 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 5,1 MSEK (4,4 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra implementationspartners erhåller vid införsäljningen av Litiums erbjudande.

På kvartalsbasis ser vi att bruttomarginalen kan komma att fluktuera på grund av enstaka händelser som kan, relativt sett, få stor påverkan. I takt med att vår affär växer kommer detta att minska. Marginalen för helåren ger en rättvisande bild.

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 22,9 MSEK (20,7 MSEK) för andra kvartalet.

Personalkostnaderna uppgick till 9,9 MSEK (9,8 MSEK) vilket är i nivå med samma period föregående år.

Resultat

EBITDA-marginalen ligger på samma nivå som jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till -0,8 MSEK (-0,8 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,05 SEK (-0,06 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,24 SEK (-0,24 SEK).

Litium har ett tillväxtfokus och avser att fortsatt investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att gradvis och selektivt öka resurserna är att kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Norden och internationellt samt att säkerställa rätt produkt erbjudande och intern kompetens. Detta har historiskt medfört förluster men sedan 2020 har lönsamheten förbättrats. Skillnaden mellan intäkter och kostnader fortsätter att minska och vi ser att denna trend över tid kommer att vara bestående vilket drivs av den underliggande skalbarheten i Litiums affärsmodell.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,5 MSEK (5,1 MSEK), en ökning med 8,3 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,2 MSEK (2,6 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 23,0 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,8 MSEK (10,0 MSEK).

I mars genomförde Litium en riktad nyemission om 2 334 000 aktier till en teckningskurs om 15 kr per aktie. Emissionen övertecknades och tillförde bolaget 35 MSEK före emissionskostnader.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 0,9 MSEK (2,1 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 28,7 MSEK (21,1 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,7 % (79,4%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-06-30 till 67,2 MSEK (56,5 MSEK per 2021-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 %.

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.

$$(Q3+Q4\ 2021+Q1+Q2\ 2022) * (Q3+Q4\ 2021+Q1+Q2\ 2022) / (Q2+Q3+Q4\ 2021+Q1\ 2022)$$

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. Effekten, om den uppstår, är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

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: 3 317

Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2022: 27 oktober 2022

Delårsrapport Q4 2022: 16 februari 2023

Årsredovisning 2022: 30 mars 2023

Närstående transaktioner

Under kvartalet har två medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättningar utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvoden 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%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Avanza Pension	1 262 422	7,61%
TIN NyTeknik	1 167 738	7,04%
Swedbank Försäkring	951 740	5,74%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Mikael Lindblom	817 823	4,93%
Arnäs Förvaltning AB - Lars Karlsson	573 951	3,46%
Pension, Futur	283 472	1,71%
Summa 10 största ägarna	11 450 135	69,03%

Risker kopplade till 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. Vi ser dock att vissa av Litiums existerande kunder har haft temporära likviditetsproblem och då i enstaka fall valt att gå över på månadsbetalning. Därutöver har vissa potentiella kunder, på grund av det osäkra läget, avvaktat med att investera i Litiums produkterbudande. Bedömningen framåt är att COVID-19 inte kommer innebära några ökade risker för Litiums tillväxt.

Risker kopplat till det förändrade säkerhetsläget i omvärlden

Litium följer utvecklingen löpande för att identifiera eventuella risker för verksamheten. Litiums kundbas är huvudsakligen Nordisk, men med flertalet kunder som har en världsomspännande försäljning som i viss mån kan komma att påverkas. Då Litiums intäkter till övervägande del är avtalsbundna kan vi i dagslägen inte se någon negativ påverkan på dessa. Utifrån ett leveransperspektiv har vi ett mycket begränsat beroende i två externa teknikkonsulter som är etablerade i Ukraina. Vi ser inte någon förhöjd risk att detta påverkar utvecklingen av Litiums plattform.

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

Stockholm den 21 juli 2022

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 2021.

Resultaträkning	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30
Nettoomsättning	16 679 747	14 795 855	31 699 497	27 262 218
Aktiverat arbete för egen räkning	2 185 223	2 518 113	4 640 641	5 414 110
Övriga rörelseintäkter	1 610	4 843	14 829	79 036
	18 866 580	17 318 811	36 354 967	32 755 364
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-9 695 217	-8 354 467	-19 329 393	-18 020 253
Personalkostnader	-9 910 542	-9 762 554	-19 140 394	-18 739 617
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 159 404	-2 569 320	-6 330 098	-5 121 558
Övriga rörelsekostnader	-105 092	-2 656	-203 780	-2 656
Rörelseresultat	-4 008 675	-3 370 186	-8 648 698	-9 128 720
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	-	-	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-4 490	-19 746	-8 775	-43 002
Resultat efter finansiella poster	-4 008 165	-3 389 932	-8 657 473	-9 171 722
Resultat före skatt	-4 008 165	-3 389 932	-8 657 473	-9 171 722
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-4 008 165	-3 389 932	-8 657 473	-9 171 722

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	64 543 914	53 859 634	59 006 641
Programvaror	1 321 876	-	1 335 901
	65 865 790	53 859 634	60 342 542
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	17 886	4 787
Inventarier, verktyg och installationer	758 091	1 151 224	945 907
	758 091	1 169 110	950 694
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	66 741 581	55 146 444	61 410 936
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	10 825 098	10 091 537	9 808 805
Övriga fordringar	45 804	352 476	49 967
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 011 828	1 054 807	2 829 834
	13 882 730	11 498 821	12 688 606
Kassa och bank	28 684 310	21 120 575	11 161 857
Summa omsättningstillgångar	42 567 040	32 619 396	23 850 463
Summa tillgångar	109 308 621	87 765 840	85 261 399

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-06-30	2021-06-30	2021-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	13 177 109	14 252 201
Fond för utvecklingsutgifter	64 178 708	46 244 558	58 283 544
	80 764 909	59 421 667	72 535 745
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	130 403 140	119 856 848
Balanserad vinst eller förlust	-132 186 500	-110 958 707	-113 430 368
Periodens resultat	-8 657 473	-9 171 722	-12 854 869
	10 760 311	10 272 711	-6 428 389
Summa eget kapital	91 525 220	69 694 378	66 107 357
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	916 658	-
	-	916 658	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	416 654
Leverantörsskulder	4 991 940	4 827 869	6 332 779
Skulder till koncernföretag	828 145	830 020	828 145
Skatteskulder	295 109	595 760	560 921
Övriga kortfristiga skulder	2 755 851	1 436 209	1 808 705
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 912 356	9 464 946	9 206 838
	17 783 401	17 154 804	19 154 042
Summa eget kapital och skulder	109 308 621	87 765 840	85 261 399

Kassaflödeanalys	2022-04-01	2021-04-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-06-30	2021-06-30	2022-06-30	2021-06-30
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-4 008 165	-3 389 932	-8 657 473	-9 171 722
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 159 404	2 569 320	6 330 098	5 121 558
	-848 761	-820 612	-2 327 375	-4 050 164
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-848 761	-820 612	-2 327 375	-4 050 164
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	764 014	1 593 700	-1 194 125	984 627
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	988 464	1 356 535	-953 984	-3 191 756
Kassaflöde från den löpande verksamheten	903 717	2 129 623	-4 475 484	-6 257 293
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 450 241	-4 984 569	-11 474 496	-11 279 897
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-45 490	-88 611	-186 249	-219 106
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 495 731	-5 073 180	-11 660 745	-11 499 003
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	10 000	-	35 010 000	26 199 993
Emissionskostnader	-330 064	-151 000	-928 564	-1 502 000
Sålda teckningsoptioner	-6 100	-	-6 100	-
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-166 652	-250 000	-416 654	-500 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-492 816	-401 000	33 658 682	24 197 993
Periodens kassaflöde	-5 084 830	-3 344 557	17 522 453	6 441 697
Likvida medel vid årets/periodens ingång	33 769 140	24 465 132	11 161 857	14 678 878
Likvida medel vid årets utgång	28 684 310	21 120 575	28 684 310	21 120 575

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		5 895 164
Summa		5 895 164
Vid periodens utgång 30 jun 2022	16 586 201	64 178 708

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		-6 100	
Kostnader för nyemission	-928 564		
Summa	151 604 284	-113 436 468	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-5 895 164	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-18 750 033	
Periodens resultat			-8 657 473
Vid periodens utgång 30 jun 2022	151 604 284	-132 186 501	-8 657 473

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2021	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission	1 075 092	
Summa	14 252 201	45 262 357
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		13 021 187
Summa		13 021 187
Vid periodens utgång 31 Dec 2021	14 252 201	58 283 544

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2021	96 233 948	-81 523 450	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	25 124 900		
Utgivna teckningsoptioner		96 125	
Kostnader för nyemission	-1 502 000	-	
Summa	119 856 848	-81 427 325	-18 981 856
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-13 021 187	
Disposition enl årsstämmbeslut		-18 981 856	18 981 856
Summa		-32 003 043	-
Periodens resultat			-12 854 869
Vid periodens utgång 31 dec 2021	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 Jan 2021	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission	1 075 092	
Summa	14 252 201	45 262 357
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		982 201
Summa		982 201
Vid periodens utgång 30 jun 2021	14 252 201	46 244 558

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 Jan 2021	104 203 148	-89 492 649	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	26 199 992		
Utgivna teckningsoptioner			
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 30 jun 2021	130 403 140	-110 958 706	-9 171 722

