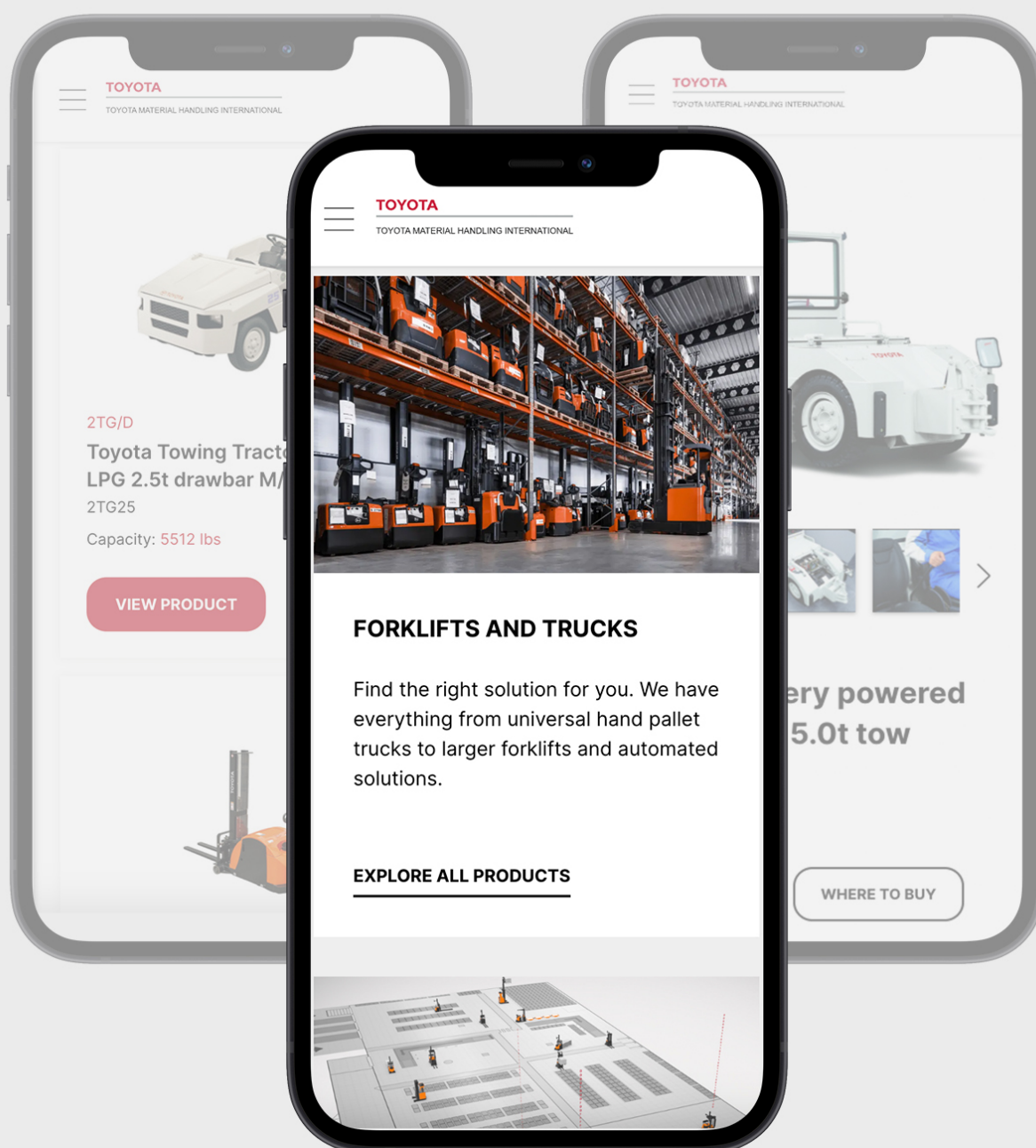


# Litium AB (publ)

## Q2 rapport 2023

20 juli 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](mailto:certifiedadviser@arctic.com) eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna [litium.se](http://litium.se)

### Hemsida

[www.litium.se](http://www.litium.se)

### Investor Relations

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

# EBITDA-marginalen ökade till +17% (-5%), ett kraftfullt steg mot positivt kassaflöde

## Perioden 1 april – 30 juni 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-06-30 till 72,4 MSEK (67,2 MSEK per 2022-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 7,7 % (18,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 10,2 % till 18,4 MSEK (16,7 MSEK) med en bruttomarginal på 71,7 % (69,2 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 18,4 MSEK (16,3 MSEK) vilket motsvarar 99,9 % (97,5 %) av nettoomsättningen. 86,2 % (87,5 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 13,8 % (12,5%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 3,1 MSEK (-0,8 MSEK) och resultatet före skatt var -0,7 MSEK (-4,0 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,19 SEK (-0,05 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,04 SEK (-0,24 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,8 MSEK (5,5 MSEK), en ökning med 6,1 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 13,3 MSEK (28,7 MSEK).

## Perioden 1 januari – 30 juni 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-06-30 till 72,4 MSEK (67,2 MSEK per 2022-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 7,7 % (18,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 6,7 % till 33,8 MSEK (31,7 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (68,6 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 33,8 MSEK (30,7 MSEK) vilket motsvarar 99,9 % (97,1 %) av nettoomsättningen. 86,0 % (86,1 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 14,0 % (13,9%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 3,7 MSEK (-2,3 MSEK) och resultatet före skatt var -3,8 MSEK (-8,7 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,22 SEK (-0,17 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,23 SEK (-0,63 SEK).
- Investeringarna uppgick till 11,8 MSEK (11,7 MSEK), en ökning med 1,3 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 13,3 MSEK (28,7 MSEK).

” Litium går starkt framåt mot det kommunicerade målet att redovisa positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023. Under andra kvartalet förbättrades EBITDA till 3,1 MSEK (-0,8 MSEK) vilket motsvarar en rörelsemarginal på 16,8 % (-5,1 %). Resultatförbättringen följer plan och är ett glädjande styrkebesked och ett kvitto på den underliggande skalbarheten i affärsmodellen. ”  
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 2023-06-30 till 72,4 MSEK (67,2MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 7,7 % (18,8 %).

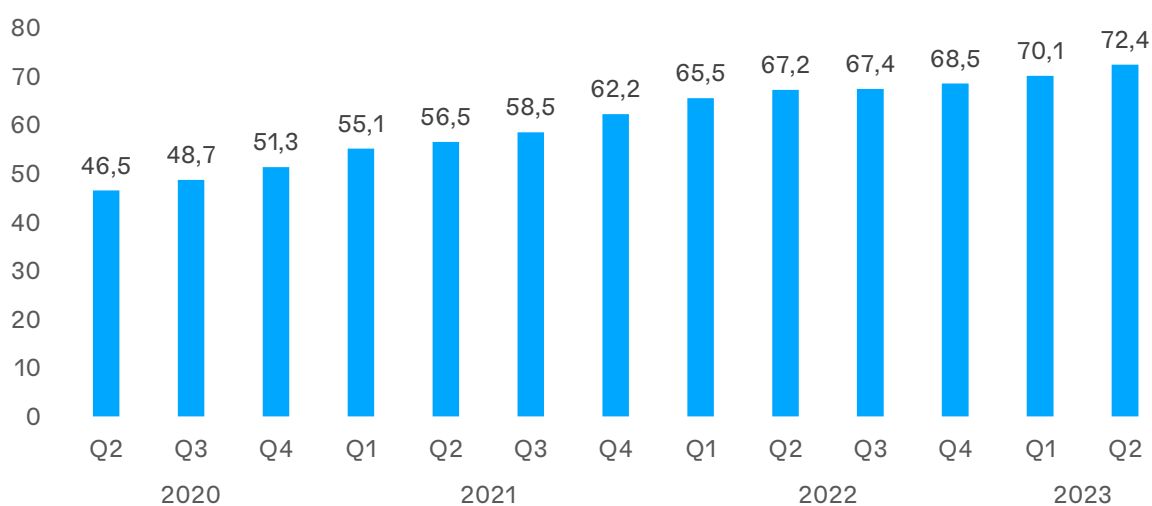
Litiums introduktion av Litium Commerce Cloud i slutet av 2021 innehöll förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas 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 Q2 2023 uppgick effekten av ovanstående omläggningar till ca -1,0 MSEK vilket reducerade ARR-tillväxten med -1,6%, dvs från 9,3 % till 7,7 %. Med nu kända avtalsförhållanden förväntas effekten avta under Q3 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)



# Aktiviteter under perioden

## **Litium höll årsstämma och genomförde förändringar i styrelsen**

Den 11 maj höll Litium årsstämma. Håkan Nylander valdes till ny styrelseordförande, Johan Rutgersson, Catrin Wirfalk och Christopher Johansson blev omvalda som styrelseledamöter och Martin Billenius samt Adrian Nelje valdes in som nya styrelseledamöter.

## **Litium släppte 7e utgåvan av sin årliga rapport ”Nordic Digital Commerce in B2B 2023”**

Den 15 maj släppte Litium sin årliga rapport ”Nordic Digital Commerce in B2B 2023” som visar att Nordiska B2B-företag fortsätter att satsa på digitalisering av sin affär, trots och delvis på grund av en stundande lågkonjunktur.

## **Litium lanserade ny teknisk arkitektur för sin cloudtjänst Litium Commerce Cloud**

Den 30 maj meddelade Litium att bolaget stärker Litium Commerce Cloud med innovativ teknik och lanserar serverless cloud som möjliggör ökad effektivitet och flexibilitet för både kunder och partners.

# Viktiga händelser efter perioden

## **Litium kommenterar bolagets lönsamhetsmål**

Litium kommunicerar den 3 juli att bolaget tydligt går mot uppsatt lönsamhetsmål om att bli kassaflödespositivt på månadsbasis innan årsskiftet. Genomförda och beslutade kostnadseffektiviseringar bedöms öka lönsamheten med upp till 15 MSEK.

# Vd har ordet

Litium går starkt framåt mot det kommunicerade målet att redovisa positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023.

Under andra kvartalet förbättrades EBITDA till 3,1 MSEK (-0,8 MSEK) vilket motsvarar en rörelsemarginal på 16,8 % (-5,1 %).

Resultatförbättringen följer plan och är ett glädjande styrkebesked och ett kvitto på den underliggande skalbarheten i affärsmodellen.

ARR växte till 72,4 MSEK med en tillväxttakt på 7,7% (18,8%). Tillväxttakten pressades delvis av konsumentmarknadseffekter, men här döljer sig även införandet av en ny prismodell. Rensat för övergångseffekten av att ett flertal större kunder gått över till Litium Commerce Cloud, hade ARR uppgått till 73,4 MSEK med en tillväxt på 9,3%.

Intäkterna ökade med 10,2% samtidigt som kostnadsmassan inklusive driftskostnader minskades med 7,0%. Vi fortsätter att investera i produktutveckling och Litium Commerce Cloud har i andra kvartalet utökats med stöd för avancerad automatiserad drift, s k serverless cloud. Detta kommer ge högre flexibilitet och kostnadseffektivitet till både våra kunder och lösningpartners, samtidigt som vi kan leverera kunders molnmiljöer mer dynamiskt och till en lägre kostnad, win-win.

Marknadsläget upplevs positivt inom B2B medan B2C bedöms mer utmanande i korta perspektivet men är samtidigt i en långsiktigt stark digitaliseringstrend. Vi ser goda möjligheter att öka tillväxttakten under andra halvåret, primärt drivet av B2B, och vi fortsätter även på inslagen väg med verksamhetsoptimering högt på agendan. Redan genomförda och beslutade

effektiviseringar förväntas förbättra resultatet med upp till 15 MSEK på årsbasis jämfört med helåret 2022. Den positiva resultateffekten kommer att ske successivt under året för att under 2024 ha nått full effekt.

Gjorda investeringar i digitalisering och automation tillsammans med genomförd omorganisation gör att kostnadsbesparingarna inte kommer påverka Litiums tillväxtplaner. Vår ambitionsnivå och målsättning är intakt. Litium ska bli en internationell B2B SaaS-aktör att räkna med och ett givet val för alla produktsäljande bolag i Norden. Vi är på god väg. Vi har en stabil finansiell grund att stå på, en flexibel och skalbar plattform, och vi blir regelbundet valda före globala jättar på vår nordiska hemmaplan.

Tillsammans med våra skickliga partners och drivna kunder går vi mot nya höjder. Litium är på väg upp och jag ser verkligen fram emot att få visa upp allt vi går för som plattform och som bolag.

//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 ökade världen över under pandemin. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna blev avgörande för många bolags överlevnad. Vi såg en stark förändring i köpbeteenden vilket gav en stark e-handelstillväxt.

Nu ser vi dock att ökade räntor och en hög inflation på grund av flera samhällsutmaningar har minskat konsumenternas köputrymme både vad det gäller stora köp men även den mindre vardagskonsumtionen.

PostNord/HUI Research årsrapport för 2022 visade på en minskad tillväxt med sju procent jämfört med föregående år och den totala

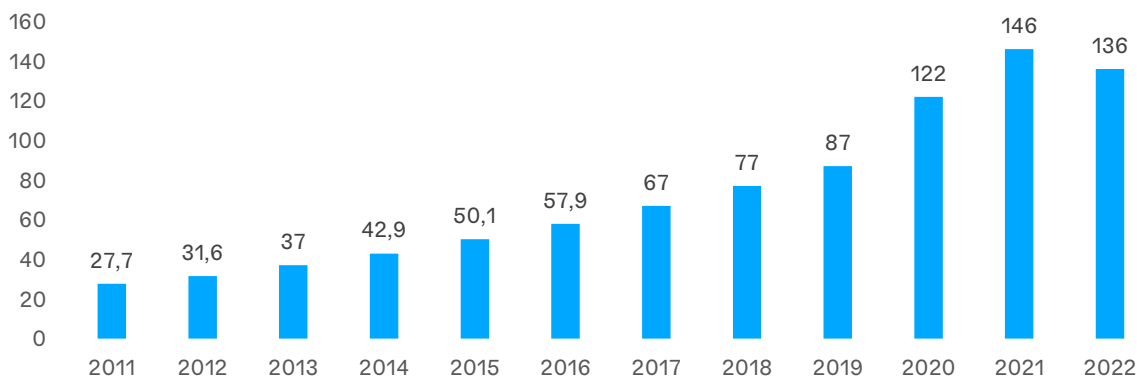
omsättningen hamnade på 136 miljarder kronor. Under första kvartalet 2023 är det fortsatt negativ tillväxt på minus 7% jämfört med motsvarande period 2022. Två produktkategorier hade dock positiv tillväxt, Apoteksvaror (+8%) samt kläder och skor (+2%).

Den totala 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 fortsatt tuff 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)



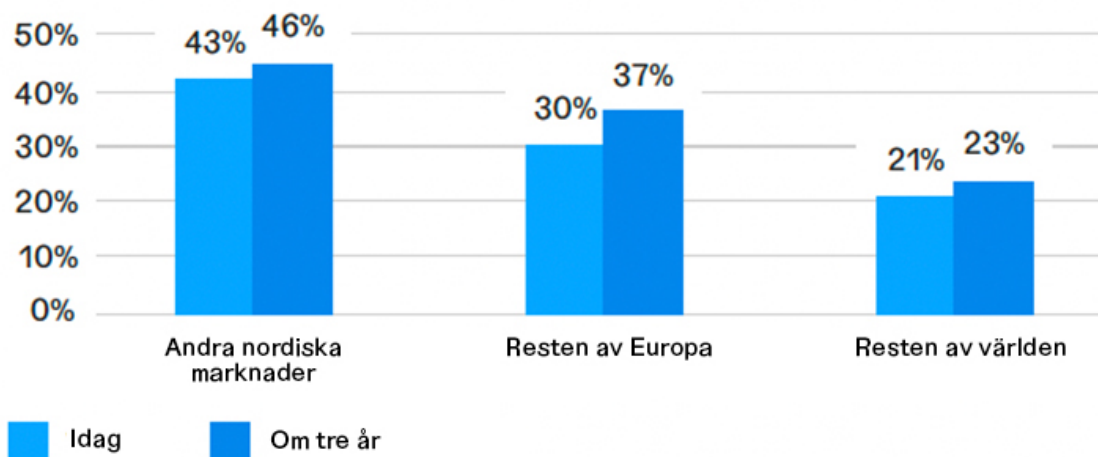
Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B 2023, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från mer än 900 beslutsfattare i nordiska B2B-företag i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Årets rapport, som lanserades den 15 maj, visade på hur Nordiska B2B-företag fortsätter satsa på

sin digitala affär, trots och delvis på grund av en stundande lågkonjunktur. Rapporten visar att 69% av Nordiska B2B-företag använder sig av digitala kanaler för att möjliggöra affärer online. 68% av dessa företag förväntar sig fortsatt försäljningstillväxt de kommande tre åren i digitala kanaler. Av dessa företag räknar 2/3 med att den digitala försäljningen kommer att öka tvåsiffrigt.

Rapporten finns tillgänglig på: <http://www.litium.se/b2b-rapport2023>

### Marknader för digital försäljning idag och inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2023



**Bild:** Rapporten visar att B2B-företagen ser digitalisering som en möjliggörare för internationalisering

#### 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 betalningsleverantörer, 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, Exsitec och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

# Litium i sammandrag

<b>Ekonomisk översikt (SEK)</b>	<b>Q2 2023</b>	<b>Q2 2022</b>	<b>Halvår 2023</b>	<b>Halvår 2022</b>
Repetitiva avtalsintäkter	18 366 253	16 259 052	33 809 689	30 771 630
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	99,9%	97,5%	99,9%	97,1%
Nettoomsättning	18 373 704	16 679 747	33 826 889	31 699 497
Tillväxt nettoomsättning	10,2%	12,7%	6,7%	20,1%
Abonnemangsintäkter	15 828 951	14 232 905	29 069 661	26 489 224
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	86,2%	87,5%	86,0%	86,1%
Rörliga intäkter	2 537 302	2 026 147	4 740 027	4 282 406
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	13,8%	12,5%	14,0%	13,9%
Bruttovinst	13 180 246	11 544 062	23 349 826	21 748 188
Bruttomarginal	71,7%	69,2%	68,9%	68,6%
EBITDA	3 090 912	-844 271	3 722 433	-2 318 600
EBITDA%	16,8%	-5,1%	11,0%	-7,3%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,19	-0,05	0,22	-0,17
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	0,17	-0,05	0,21	-0,16
Nettoreultat	-663 665	-4 008 165	-3 777 589	-8 657 473
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier	-0,04	-0,24	-0,23	-0,63
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,04	-0,23	-0,21	-0,58

	<b>2023-06-30</b>	<b>2022-06-30</b>	<b>2022-12-31</b>
Annual Recurring Revenue ("ARR")	72 350 281	67 158 151	68 473 640
Tillväxt Annual Recurring Revenue	7,7%	18,8%	10,1%
Balansomslutning	102 054 406	109 308 621	107 171 834
Eget kapital	84 216 507	91 525 220	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	17 687 271	17 425 101	17 716 251
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	16 586 201	15 419 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 697 996	17 650 651	16 629 226
Soliditet	82,5%	83,7%	82,1%

## Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

### Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 10,2 % till 18,4 MSEK (16,7 MSEK) med en bruttomarginal på 71,7 % (69,2 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 99,9 % (97,5 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 15,8 MSEK (14,2 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,5 MSEK (2,0 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 5,2 MSEK (5,1 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 21,3 MSEK (22,9 MSEK) för första kvartalet, en minskning med 7,0 %.

Personalkostnaderna uppgick till 8,5 MSEK (9,9 MSEK) vilket är en minskning med 13,9 %.

## Medarbetare

Den 30 juni 2023 hade bolaget 28 (30) anställda, varav 7 (8) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 27 (29) stycken.

## Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 3,1 MSEK (-0,8 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,19 SEK (-0,05 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,04 SEK (-0,24 SEK).

### **Investeringar och avskrivningar**

Investeringarna uppgick till 5,8 MSEK (5,5 MSEK), en ökning med 6,1 %. 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 11,5 MSEK (10,8 MSEK).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 0,7 MSEK (0,9 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 13,3 MSEK (28,7 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 82,5 % (83,7 %).

### **Repetitivt avtalsvärde, ARR**

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-06-30 till 72,4 MSEK (67,2 MSEK per 2022-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 7,7 %.

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.

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

# 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: 3 095

## Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2023: 26 oktober 2023

Delårsrapport Q4 2023: 15 februari 2024

Årsredovisning 2023: 27 mars 2024

Delårsrapport Q1 2024: 25 april 2024

## 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%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Avanza Pension	1 270 730	7,66%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	743 113	4,48%
Mikael Lindblom	640 814	3,86%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Evert Capital	484 560	2,92%
<b>Summa 10 största ägarna</b>	<b>10 642 206</b>	<b>64,16%</b>

**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 två 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 20 juli 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.

<b>Resultaträkning</b>	<b>2023-04-01</b>	<b>2022-04-01</b>	<b>2023-01-01</b>	<b>2022-01-01</b>
<b>Belopp i SEK</b>	<b>2023-06-30</b>	<b>2022-06-30</b>	<b>2023-06-30</b>	<b>2022-06-30</b>
Nettoomsättning	18 373 704	16 679 747	33 826 889	31 699 497
Aktiverat arbete för egen räkning	2 252 874	2 185 223	4 815 377	4 640 641
Övriga rörelseintäkter	15 611	1 610	44 717	14 829
	<b>20 642 189</b>	<b>18 866 580</b>	<b>38 686 983</b>	<b>36 354 967</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Övriga externa kostnader	-8 923 657	-9 695 217	-17 848 216	-19 329 393
Personalkostnader	-8 535 625	-9 910 542	-16 965 025	-19 140 394
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 716 804	-3 159 404	-7 446 321	-6 330 098
Övriga rörelsekostnader	-91 995	-105 092	-151 309	-203 780
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-625 892</b>	<b>-4 003 675</b>	<b>-3 723 888</b>	<b>-8 648 698</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	-	407	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-37 773	-4 490	-54 108	-8 775
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-663 665</b>	<b>-4 008 165</b>	<b>-3 777 589</b>	<b>-8 657 473</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-663 665</b>	<b>-4 008 165</b>	<b>-3 777 589</b>	<b>-8 657 473</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>	-	-	-	-
<b>Skatt på årets resultat</b>	-	-	-	-
<b>Årets/periodens resultat</b>	<b>-663 665</b>	<b>-4 008 165</b>	<b>-3 777 589</b>	<b>-8 657 473</b>

**Balansräkning**

<b>Belopp i SEK</b>	<b>2023-06-30</b>	<b>2022-06-30</b>	<b>2022-12-31</b>
<b>Tillgångar</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	73 157 449	64 543 914	68 485 669
Programvaror	1 078 126	1 321 876	1 190 626
	<b>74 235 575</b>	<b>65 865 790</b>	<b>69 676 295</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	429 367	758 091	618 535
	<b>429 367</b>	<b>758 091</b>	<b>618 535</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	<b>117 700</b>	<b>117 700</b>	<b>117 700</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>74 782 642</b>	<b>66 741 581</b>	<b>70 412 530</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	11 511 465	10 825 098	10 371 338
Övriga fordringar	3 229	45 804	8 429
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 453 531	3 011 828	3 496 776
	<b>13 968 225</b>	<b>13 882 730</b>	<b>13 876 543</b>
<b>Kassa och bank</b>	<b>13 303 540</b>	<b>28 684 310</b>	<b>22 882 762</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>27 271 765</b>	<b>42 567 040</b>	<b>36 759 305</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>102 054 406</b>	<b>109 308 621</b>	<b>107 171 834</b>



## Balansräkning

Belopp i SEK	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Fond för utvecklingsutgifter	73 150 987	64 178 708	68 480 933
	<b>89 737 188</b>	<b>80 764 909</b>	<b>85 067 134</b>
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-153 347 376	-132 186 500	-136 197 576
Periodens resultat	-3 777 589	-8 657 473	-12 450 766
	<b>-5 520 681</b>	<b>10 760 311</b>	<b>2 955 942</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>84 216 507</b>	<b>91 525 220</b>	<b>88 023 076</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	7 776 226	4 991 940	9 061 286
Skulder till koncernföretag	822 520	828 145	822 520
Skatteskulder	-200 447	295 109	239 422
Övriga kortfristiga skulder	2 525 266	2 755 851	2 344 772
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 914 334	8 912 356	6 680 758
	<b>17 837 899</b>	<b>17 783 401</b>	<b>19 148 758</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>102 054 406</b>	<b>109 308 621</b>	<b>107 171 834</b>

Kassaflödeanalys	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-663 665	-4 008 165	-3 777 589	-8 657 473
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 716 804	3 159 404	7 446 321	6 330 098
	<b>3 053 139</b>	<b>-848 761</b>	<b>3 668 732</b>	<b>-2 327 375</b>
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>3 053 139</b>	<b>-848 761</b>	<b>3 668 732</b>	<b>-2 327 375</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-2 797 560	764 014	-91 682	-1 194 125
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	413 317	988 464	-1 310 860	-953 984
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>668 896</b>	<b>903 717</b>	<b>2 266 190</b>	<b>-4 475 484</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 811 213	-5 450 241	-11 773 342	-11 474 496
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-19 291	-45 490	-43 090	-186 249
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-5 830 504</b>	<b>-5 495 731</b>	<b>-11 816 432</b>	<b>-11 660 745</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemissioner	-	10 000	-	35 010 000
Emissionskostnader	-	-330 064	-	-928 564
Sålda teckningsoptioner	-8 580	-6 100	-28 980	-6 100
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-166 652	-	-416 654
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-8580</b>	<b>-492 816</b>	<b>-28 980</b>	<b>33 658 682</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-5 170 188</b>	<b>-5 084 830</b>	<b>-9 579 222</b>	<b>17 522 453</b>
<b>Likvida medel vid årets/periodens ingång</b>	<b>18 473 728</b>	<b>33 769 140</b>	<b>22 882 762</b>	<b>11 161 857</b>
<b>Likvida medel vid årets utgång</b>	<b>13 303 540</b>	<b>28 684 310</b>	<b>13 303 540</b>	<b>28 684 310</b>

### Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
<b>Ingående balans 1 jan 2023</b>	16 586 201	68 480 933
Transaktioner med ägare		
Nyemission		
<b>Summa</b>	<b>16 586 201</b>	<b>68 480 933</b>
<b>Omföring mellan poster i eget kapital</b>		
Omföring till fond för utv.utgifter		4 670 054
<b>Summa</b>		<b>4 670 054</b>
<b>Vid periodens utgång 30 jun 2023</b>	<b>16 586 201</b>	<b>73 150 987</b>

<b>Fritt eget kapital</b>	<b>Överkursfond</b>	<b>Balanserad vinst el förlust</b>	<b>Årets resultat</b>
<b>Ingående balans 1 jan 2023</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-136 197 576</b>	<b>-12 450 766</b>
<b>Transaktioner med ägare</b>			
Nyemission			
Utgivna teckningsoptioner		-28 980	
Kostnader för nyemission			
<b>Summa</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-136 226 556</b>	<b>-12 450 766</b>
<b>Omföring mellan poster i eget kapital</b>			
Omföring till fond för utv utgifter		-4 670 054	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 450 766	12 450 766
<b>Summa</b>		<b>-17 120 820</b>	
<b>Periodens resultat</b>			<b>-3 777 589</b>
<b>Vid periodens utgång 30 jun 2023</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-153 347 376</b>	<b>-3 777 589</b>

#### Eget kapital

<b>Bundet eget kapital</b>	<b>Aktiekapital</b>	<b>Fond för utv.utgifter</b>
<b>Ingående balans 1 jan 2022</b>	<b>14 252 201</b>	<b>58 283 544</b>
<b>Transaktioner med ägare</b>		
Nyemission	2 334 000	
<b>Summa</b>	<b>16 586 201</b>	<b>58 283 544</b>
<b>Omföring mellan poster i eget kapital</b>		
Omföring till fond för utv utgifter		5 895 164
<b>Summa</b>		<b>5 895 164</b>
<b>Vid periodens utgång 30 jun 2022</b>	<b>16 586 201</b>	<b>64 178 708</b>

<b>Fritt eget kapital</b>	<b>Överkursfond</b>	<b>Balanserad vinst el förlust</b>	<b>Årets resultat</b>
<b>Ingående balans 1 jan 2022</b>	<b>119 856 848</b>	<b>-113 430 368</b>	<b>-12 854 869</b>
<b>Transaktioner med ägare</b>			
Nyemission	32 676 000		
Utgivna teckningsoptioner		-6 100	
Kostnader för nyemission	-928 564	-	
<b>Summa</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-113 436 468</b>	<b>-12 854 869</b>
<b>Omföring mellan poster i eget kapital</b>			
Omföring till fond för utv utgifter		-5 895 164	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
<b>Summa</b>		<b>-18 750 033</b>	<b>-</b>
<b>Periodens resultat</b>			<b>-8 657 473</b>
<b>Vid periodens utgång 30 jun 2022</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-132 186 501</b>	<b>-8 657 473</b>

## Eget kapital

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

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

