

Litium AB (publ)

Q2 rapport 2024

18 juli 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>

Stabilt halvår med fortsatt lönsamhetslyft

Perioden 1 april – 30 juni 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-06-30 till 71,3 MSEK (66,9 MSEK per 2023-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 6,6 % (10,7 %). Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024. Historiskt justerade tal finns på sidan 4.
- Nettoomsättningen ökade med 0,8 % till 18,5 MSEK (18,4 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (71,7 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 84,6 % avsåg abonnemangsinntäkter och 15,4 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,3 MSEK (3,1 MSEK).
- EBIT 0,1 MSEK (-0,6 MSEK) och resultatet före skatt var 0,1 MSEK (-0,7 MSEK).
- Investeringarna uppgick till 4,9 MSEK (5,8 MSEK), en minskning med 16,1 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,8 MSEK (13,3 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 juni 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-06-30 till 71,3 MSEK (66,9 MSEK per 2023-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 6,6 % (10,7 %). Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024. Historiskt justerade tal finns på sidan 4.
 - Nettoomsättningen ökade med 7,1 % till 36,2 MSEK (33,8 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (68,9 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 84,7 % avsåg abonnemangsinntäkter och 15,3 % avsåg rörliga intäkter.
 - EBITDA uppgick till 8,2 MSEK (3,7 MSEK)
 - EBIT -0,2 MSEK (-3,7 MSEK) och resultatet före skatt var -0,2 MSEK (-3,8 MSEK).
 - Investeringarna uppgick till 10,3 MSEK (11,8 MSEK), en minskning med 13,2 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,8 MSEK (13,3 MSEK).

” Vår fina start på året fortsatte in i andra kvartalet där vi återigen levererar en markant lönsamhetsförbättring på en något avvaktande marknad. Vi summerar första halvåret med en resultatförbättring EBIT på 3,5 MSEK jämfört med förra året vilket innebär ett stort steg mot vårt mål. Årets finansiella mål med positivt resultat för helåret är en viktig milstolpe för oss vilket befäster det självfinansierade läget vi vill ha som tillväxtplattform för bolaget när vi tar det vidare till nästa nivå. ”

Patrik Settlin, vd

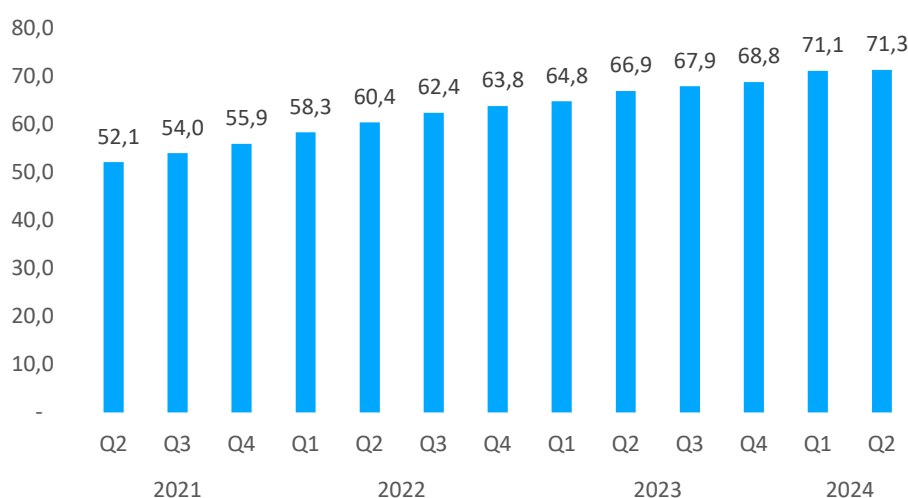
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2024-06-30 till 71,3 MSEK (66,9 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 6,6% (10,7%).

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 årsstämma 2024

Litium årsstämma hölls den 15 maj i Stockholm. Protokoll och dokumentation kring årsstämman, inklusive styrelsens fullständiga förslag, finns att ladda ned som pdf på <https://www.litium.se/investor-relations> under Årsstämma 2024.

Litiums årliga B2B-rapport lanserad

Den 22 april släppte Litium rapporten "Nordic Digital Commerce in B2B 2024" för åttonde gången i ordningen. Rapporten visar på en ökad optimism för digital handel hos nordiska B2B-företag.

Vd har ordet

Vår fina start på året fortsatte in i andra kvartalet där vi återigen levererar en markant lönsamhetsförbättring på en något avvaktande marknad. Vi summerar första halvåret med en resultatförbättring EBIT på 3,5 MSEK jämfört med förra året vilket innebär ett stort steg mot vårt mål. Årets finansiella mål med positivt resultat för helåret är en viktig milstolpe för oss vilket befäster det självfinansierade läget vi vill ha som tillväxtplattform för bolaget när vi tar det vidare till nästa nivå.

Vi upplever optimism i vår målmarknad och särskilt positiva tongångar fångar vi upp bland B2B-bolagen. Men samtidigt som viljan att investera är tillbaka så finns en kvardröjande försiktighet i marknaden där beslutsfattare ändå väljer att avvakta med nya investeringar i väntan på konkreta bevis att ekonomin vänder uppåt igen. Till följd har relativt många beslutspunkter knuffats fram till andra halvåret vilket, sett till den positiva sidan, gör att vår affärspipeline nu ser starkare ut än på länge. Vi tror att bevisen kommer, optimismen översätts till handling och att det i sin tur ger ny vind i tillväxtseglen under hösten.

Våra repetitiva avtalsintäkter på årsbasis, ARR, uppgick per 2024-06-30 till 71,3 MSEK (66,9 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 6,6 % (10,7 %). Hela vår omsättning består av repetitiva intäkter vilket ger stor stabilitet och med en förbättrad rörelsemarginal för sjätte kvartalet i rad understryks återigen skalbarheten i affärsmodellen.

Under första halvåret har flera av våra största kunder inom både B2B och B2C gått live på Litium Commerce Cloud med vår senaste teknik och affärsmodell. Det är verkligen glädjande att se exempel på de imponerande lyft i både prestanda och

försäljning som detta har lett till. Ett fint kvitto på att värdeerbjudandet och produkten vi går till marknaden med verkligen gör våra kunder bättre. Det är trots allt syftet med allt vi gör och jobbar så hårt för på Litium – Att våra kunder ska överträffa sina mål inom digital försäljning. När våra kunder vinner, så vinner vi.

Det är också grunden till att jag tror på att fördelarna med vår affärsmodell kommer bli allt tydligare framåt. Marknaden ser ut att vända uppåt vilket bör ge ökad nykundsanskaffning givet vår starka position. Vi har även gett vår kärnaffär nya expansionsmöjligheter med App Cloud som är under uppbyggnad och med ett förbättrat generellt konjunkturläge kommer vi sannolikt även få bättre avkastning från affärsmodellen i Commerce Cloud. När våra kunder säljer mer och använder mer av Litiumplattformens prestanda så ökar även våra intäkter. Vår skalbara och självfinansierade affär ger oss också utrymme att investera i nya tillväxtinitiativ för att lyfta Litium till högre nivåer.

Ett bra läge med andra ord, och nu, med ett stabilt första halvår i ryggen och en marknad på uppgång så riktigt längtar vi efter att komma tillbaka i höst och ge järnet på resan mot nya höjder. Men först lite ledigt, och jag vill passa på att önska alla kunder, partners, kollegor och aktieägare en härlig sommar!

//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 fortsatt utmanande marknad som är påverkad av flera samhällsutmaningar. Höga kostnader 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 maj 2024 visar dock på en kraftig ökning av e-handeln med 14,9 miljarder kronor. Jämfört med maj 2023 är det en ökning med 29% och är det starkaste utvecklingstalet under en enskild månad sedan mars 2021.

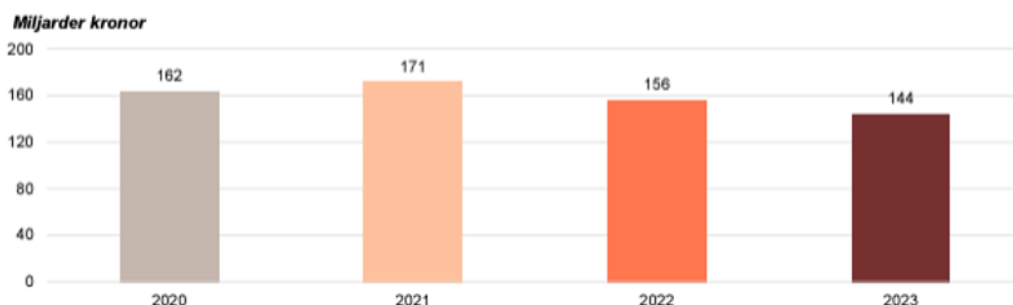
Den främsta förklaringen är dock inte att fler e-handlar utan att köpesumman har ökat. De varor som ökade mest var inom kapitalintensiva varor som möbler och hemelektronik.

Det är ännu svårt att se om vändningen har skett men hittills går e-handeln 2024 betydligt bättre än de två senaste åren.

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

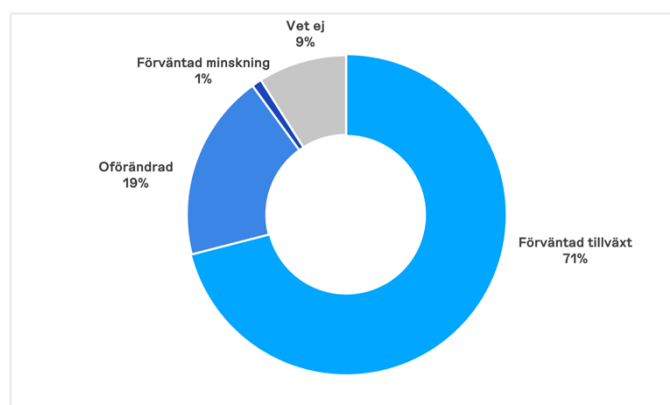


Bild: Figuren visar att optimismen är stor kring förväntad försäljning bland de företag som har en digital försäljningskanal.

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)	Q2 2024	Q2 2023	Halvår 2024	Halvår 2023	Helår 2023
Repetitiva avtalsintäkter	18 520 140	18 366 253	36 227 685	33 809 689	68 849 862
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	99,9%	100,0%	99,9%	100,0%
Nettoomsättning	18 520 140	18 373 704	36 227 685	33 826 889	68 867 062
Tillväxt nettoomsättning	0,8%	10,2%	7,1%	6,7%	6,1%
Abonnemangsintäkter	15 662 060	15 828 951	30 699 971	29 069 661	58 246 457
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	84,6%	86,2%	84,7%	86,0%	84,6%
Rörliga intäkter	2 858 080	2 537 302	5 527 714	4 740 027	10 603 404
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	15,4%	13,8%	15,3%	14,0%	15,4%
Bruttovinst	12 808 740	13 180 246	25 014 480	23 349 826	47 881 327
Bruttomarginal	68,9%	71,7%	68,9%	68,9%	69,1%
EBITDA	4 289 127	3 090 912	8 241 384	3 722 433	11 510 750
EBITDA%	23,2%	16,8%	22,7%	11,0%	16,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,26	0,19	0,50	0,22	0,69
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,25	0,17	0,47	0,21	0,65
EBIT	89 285 -	625 892 -	194 585 -	3 723 888 -	3 357 405
Nettoresultat	79 718 -	663 665 -	234 642 -	3 777 589 -	3 428 210
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	0,01 -	0,04 -	0,01 -	0,23 -	0,21
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,01 -	0,04 -	0,01 -	0,21 -	0,19

	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	71 267 909	66 863 856	68 849 862
Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024			
Tillväxt Annual Recurring Revenue	6,6%	10,7%	7,9%
Balansomslutning	101 845 324	102 054 406	100 923 650
Eget kapital	84 297 024	84 216 507	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	17 687 271	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	17 171 301	17 697 996	17 666 301
Soliditet	82,8%	82,5%	83,8%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 0,8 % till 18,5 MSEK (18,4 MSEK) med en bruttomarginal på 68,9 % (71,7 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (99,9%) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 15,7 MSEK (15,8 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,9 MSEK (2,5 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 5,8 MSEK (5,2 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 21,2 MSEK (21,3 MSEK) en minskning med 0,4 %.

Personalkostnaderna uppgick till 8,0 MSEK (8,5 MSEK) vilket är en minskning med 6,3 %.

Medarbetare

Den 30 juni 2024 hade bolaget 22 (28) anställda, varav 6 (7) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 22 (27) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 4,3 MSEK (3,1 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,26 SEK (0,19 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till 0,01 SEK (-0,04 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,9 MSEK (5,8 MSEK), en minskning med 16,1 %.

Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,2 MSEK (3,7 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 13,0 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 12,9 MSEK (11,5 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till -2,7 MSEK (-5,2 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 7,8 MSEK (13,3 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 82,8 % (82,5 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-06-30 till 71,3 MSEK (66,9 MSEK per 2023-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 6,6%. 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: 2816

Finansiell kalender

Delårsrapport Q3 2024: 24 oktober 2024

Bokslutskommuniké 2024: 13 februari 2025

Årsredovisning 2024: 27 mars 2025

Delårsrapport Q1 2025: 29 april 2025

Ordinarie bolagsstämma: 14 maj 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%
Försäkringsbolaget Avanza Pension	1 847 576	11,14%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
RGG ADM-Gruppen AB	884 161	5,33%
Aktia Nordic Micro Cap	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	710 646	4,28%
Monitor ERP Group AB	510 000	3,07%
Jesper Lyckeus	400 000	2,41%
Kjellman Håkan Otto	375 784	2,27%
Nordnet Pesionsförsäkring AB	367 854	2,22%
Summa 10 största ägarna	10 579 010	63,78%

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

Stockholm den 18 juli 2024

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlsgatan 57
113 56 Stockholm

Denna information är sådan som Litium är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2024-07-18 08:00 CET.

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	2024-04-01	2023-04-01	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-06-30	2023-06-30	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
Rörelsens intäkter	18 520 140	18 373 704	36 227 685	33 826 889	68 867 062
Aktiverat arbete för egen räkning	2 694 059	2 252 874	5 425 394	4 815 377	9 419 454
Övriga rörelseintäkter	57 537	15 611	74 958	44 717	412 090
Summa rörelsens intäkter	21 271 736	20 642 189	41 728 037	38 686 983	78 698 606
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-8 931 988	-8 923 657	-17 481 480	-17 848 216	-34 825 629
Personalkostnader	-7 994 331	-8 535 625	-15 883 202	-16 965 025	-32 110 620
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 199 842	-3 716 804	-8 435 969	-7 446 321	-14 868 155
Övriga rörelsekostnader	-56 290	-91 995	-121 971	-151 309	-251 607
Summa rörelsens kostnader	-21 182 451	-21 268 081	-41 922 622	-42 410 871	-82 056 011
Rörelseresultat	89 285	-625 892	-194 585	-3 723 888	-3 357 405
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	1 221	-	-13 795	407	18 552
Räntekostnader och liknande kostnader	-10 788	-37 773	-26 262	-54 108	-89 357
Resultat efter finansiella poster	79 718	-663 665	-234 642	-3 777 589	-3 428 210
Resultat före skatt	79 718	-663 665	-234 642	-3 777 589	-3 428 210
Skatt på årets resultat	-	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	79 718	-663 665	-234 642	-3 777 589	-3 428 210

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	77 758 935	73 157 449	75 751 096
Programvaror	853 126	1 078 126	965 626
	78 612 061	74 235 575	76 716 722
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	168 500	429 367	246 145
	168 500	429 367	246 145
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	78 898 261	74 782 642	77 080 567
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	12 864 099	11 511 465	9 562 115
Övriga fordringar	207 384	3 229	205 455
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 102 594	2 453 531	3 056 185
	15 174 077	13 968 225	12 823 755
Kassa och bank	7 772 986	13 303 540	11 019 328
Summa omsättningstillgångar	22 947 063	27 271 765	23 843 083
Summa tillgångar	101 845 324	102 054 406	100 923 650

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-06-30	2023-06-30	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	77 754 200	73 150 987	75 746 361
	94 340 401	89 737 188	92 332 562
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-161 413 019	-153 347 376	-155 963 720
Periodens resultat	-234 642	-3 777 589	-3 428 210
	-10 043 377	-5 520 681	-7 787 646
Summa eget kapital	84 297 024	84 216 507	84 544 915
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	7 166 950	7 776 226	5 168 270
Skulder till koncernföretag	821 895	822 520	822 520
Skatteskulder	-546 919	-200 447	-391 113
Övriga kortfristiga skulder	3 362 603	2 525 266	3 617 729
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 743 771	6 914 334	7 161 329
	17 548 300	17 837 899	16 378 735
Summa eget kapital och skulder	101 845 324	102 054 406	100 923 650

Kassaflödeanalys	2024-04-01	2023-04-01	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-06-30	2023-06-30	2024-06-30	2023-06-30	2023-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	79 718	-663 665	-234 642	-3 777 589	-3 428 210
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 199 842	3 716 804	8 435 969	7 446 321	14 868 155
	4 279 560	3 053 139	8 201 327	3 668 732	11 439 945
Betald inkomstskatt	-	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital					
	4 279 560	3 053 139	8 201 327	3 668 732	11 439 945
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-1 458 904	-2 797 560	-2 350 321	-91 682	1 052 788
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-616 111	413 317	1 169 565	-1 310 860	-2 770 025
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 204 545	668 896	7 020 571	2 266 190	9 722 708
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 850 516	-5 811 213	-10 198 052	-11 773 342	-21 468 552
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-38 599	-19 291	-55 611	-43 090	-67 640
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 889 115	-5 830 504	-10 253 663	-11 816 432	-21 536 192
Finansieringsverksamheten					
Nyemissioner	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-
Sålda teckningsoptioner	-	-8 580	-13 250	-28 980	-49 950
Nyupptagna lån	-	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-8 580	-13 250	-28 980	-49 950
Periodens kassaflöde	-2 684 570	-5 170 188	-3 246 342	-9 579 222	-11 863 434
Likvida medel vid årets/periodens ingång	10 457 556	18 473 728	11 019 328	22 882 762	22 882 762
Likvida medel vid periodens utgång	7 772 986	13 303 540	7 772 986	13 303 540	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		2 007 839		-2 007 839		-
Utgivna teckningsoptioner				-13 250		-13 250
Årets resultat					-234 642	-234 642
Belopp per 30 jun 2024	16 586 201	77 754 200	151 604 284	-161 413 019	-234 642	84 297 024

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		4 670 054		-4 670 054		-
Utgivna teckningsoptioner				-28 980		-28 980
Årets resultat					-3 777 589	-3 777 589
Belopp per 30 jun 2023	16 586 201	73 150 987	151 604 284	-153 347 376	-3 777 589	84 216 507

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

