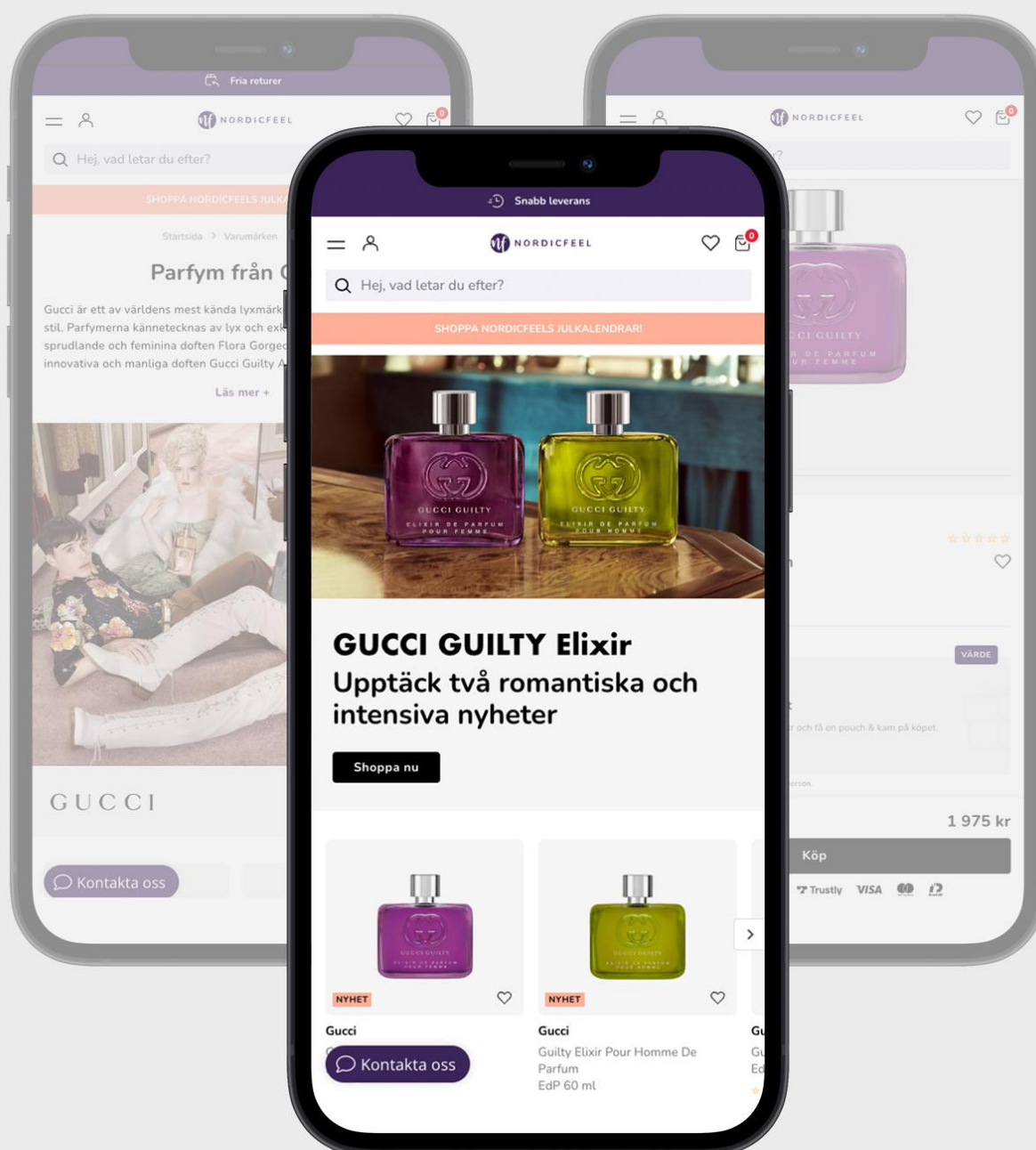


# Litium AB (publ)

## Q3 rapport 2023

26 oktober 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 partnernetverk 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](mailto:info@amudova.se) eller +46 8 545 017 58. 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>

# Mot lönsamhetsmålet – EBITDA ökade 220% och rörelsemarginalen steg till 19%

## Perioden 1 juli – 30 september 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-09-30 till 73,2 MSEK (67,4 MSEK per 2022-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 8,6 % (15,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 5,8 % till 16,5 MSEK (15,6 MSEK) med en bruttomarginal på 68,2 % (65,6 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 16,5 MSEK (15,5 MSEK) vilket motsvarar 100 % (99,1 %) av nettoomsättningen. 85,7 % (87,1 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 14,3 % (12,9 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 3,2 MSEK (1,0 MSEK) och resultatet före skatt var -0,5 MSEK (-2,2 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,19 SEK (0,06 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,03 SEK (-0,13 SEK).
- Investeringarna uppgick till 4,7 MSEK (4,5 MSEK), en ökning med 3,0 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 10,2 MSEK (27,1 MSEK).

## Perioden 1 januari – 30 september 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-09-30 till 73,2 MSEK (67,4 MSEK per 2022-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 8,6 % (15,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 6,4 % till 50,3 MSEK (47,3 MSEK) med en bruttomarginal på 68,7 % (67,6 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 50,3 MSEK (46,2 MSEK) vilket motsvarar 100 % (97,7 %) av nettoomsättningen. 85,9 % (86,4 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 14,1 % (13,6 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 6,9 MSEK (-1,4 MSEK) och resultatet före skatt var -4,3 MSEK (-10,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,42 SEK (-0,10 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,76 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,5 MSEK (16,2 MSEK), en ökning med 1,8 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 10,2 MSEK (27,1 MSEK).

” Litium går återigen starkt framåt mot det kommunicerade målet att redovisa positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023. Tredje kvartalets starka resultatförbättring följer plan, taktar mot målet och visar även på den underliggande skalbarheten i affärsmodellen. Vi klarar av att på en utmanande marknad både fortsätta växa affären och samtidigt markant förbättra lönsamheten. ”  
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 2023-09-30 till 73,2 MSEK (67,4MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 8,6 % (15,2%).

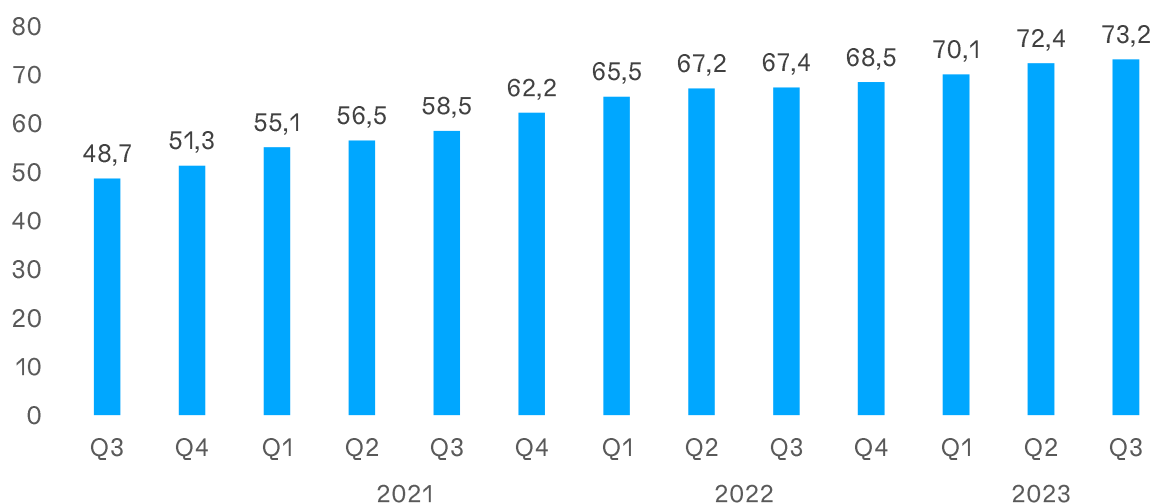
Litium Commerce Cloud introducerades i slutet av 2021 och innehåller förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt 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 Q3 2023 uppgick effekten av ovanstående omläggningar till ca -0,6 MSEK vilket reducerade ARR-tillväxten med -0,8%, dvs från 9,4 % till 8,6 %.

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 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.

## **Litium meddelar byte av Certified Adviser**

Litium meddelar den 31 augusti att Amudova AB valts som ny Certified Adviser och tillträder den 1 september 2023.

## **RCO Security väljer Litium som plattform**

Litium meddelar den 27 september att svenska RCO Security, ledande inom passer- och säkerhetssystem, har valt Litiums e-handelsplattform för att förbättra den digitala kundupplevelsen för både återförsäljare och slutkunder.

# Vd har ordet

Litium går återigen starkt framåt mot det kommunicerade målet att redovisa positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023. Tredje kvartalets starka resultatförbättring följer plan, taktar mot målet och visar även på den underliggande skalbarheten i affärsmodellen. Vi klarar av att på en utmanande marknad både fortsätta växa affären och samtidigt markant förbättra lönsamheten.

EBITDA under tredje kvartalet förbättrades till 3,2 MSEK (1,0 MSEK) vilket motsvarar en rörelsemarginal på 19,4 % (6,1%). Sett till årets första nio månader uppgick EBITDA till 6,9 MSEK (-1,4 MSEK) med en rörelsemarginal på 13,7% (-2,9%).

ARR växte till 73,2MSEK med en tillväxttakt på 8,6 % (15,2 %). Tillväxttaktan påverkas av 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 9,4%.

Målmarknaden inom B2B är i en lång positiv trend och har visat sig motståndskraftig mot det makroekonomiska läget. Tillsammans med partners har vi ett attraktivt värderbjudande både för att öka försäljning och automatisera processer för sälj och eftermarknad. Vi ser i nuläget inga tecken på avmattning som påverkar våra möjligheter till fortsatta framgångar.

Konsumentmarknaden generellt går igenom något av ett stålbad för närvarande, exempelvis visade Svensk Handels senaste data att e-handeln minskade 5% i tredje kvartalet. För vår del påverkas denna del av affären främst genom att säljcyklerna förlängs och att intäkter kopplade till försäljningsutfall trycks neråt av den minskade konsumtionskraften.

Trots detta har vi alltså fortsatt tillväxt och förbättrad lönsamhet. Anledningarna till det är flera.

I grunden har vi en mycket attraktiv e-handelsplattform i marknaden. Litium Commerce Cloud möter upp mot de mest krävande kunderna och partners krav på funktion, prestanda, arkitektur och leverans.

SaaS affärsmodellen och leverans via partnernätverk är avgörande för skalbarheten. Vi har till skillnad från många branschaktörer ingen konsulting inbakad i våra intäktsströmmar. All leverans sker via våra skickliga lösningpartners vilket både ökar kundens valfrihet och vår totala leveranskapacitet. En annan positiv effekt av detta är att Litiums intäkter i Q3 till 100% bestod av återkommande intäkter från produkten vilket ger stabilitet och förutsägbarhet i resultatskapandet.

Den finansiella stabiliteten i kundpopulationen som helhet är hög och vår produkt är ofta central för kundens affärsmodell vilket gör vår affär robust. Vi har även en övervägande andel av kundbasen och tillströmning av nya kunder inom B2B som inte är lika påverkade av makrosituationen.

Sammantaget - Litium står stabilt, både kommersiellt och finansiellt. Vi är i en bra position för att kunna gå starkt framåt de närmaste åren. Inom B2B är vi ledande och går från klarhet till klarhet, och när konjunkturen vänder i B2C kommer intäktsströmmarna inbyggda i affärsmodellen öka från det segmentet. Kort sagt, det är mycket som talar för oss, det är en bra tid att vara ombord på Litium.

//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 är marknaden påverkad av flera samhällsutmaningar som hög inflation, fallande krona, räntehöjningar, etc. Detta 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

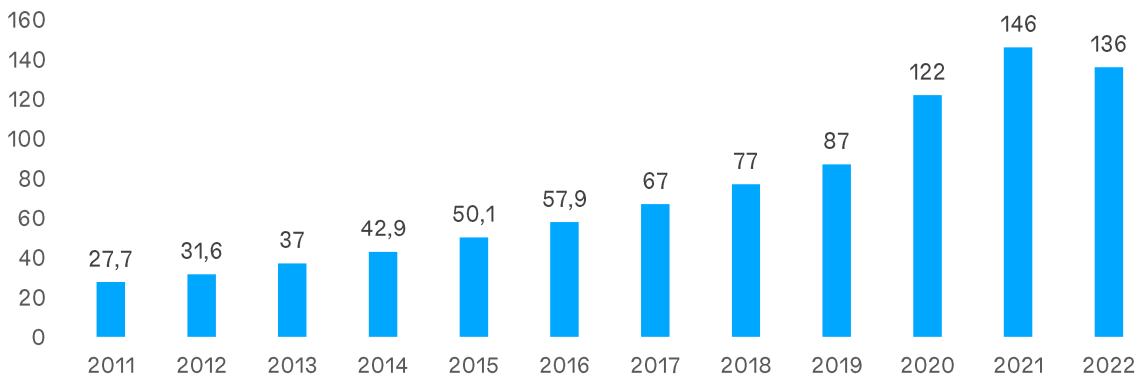
omsättningen hamnade på 136 miljarder kronor. Under andra kvartalet 2023 är det fortsatt negativ tillväxt på minus 4% jämfört med motsvarande period 2022. Glädjande är dock att tre produktkategorier hade positiv tillväxt, Apoteksvaror (+21%), Sport & fritid (+1%) samt kläder och skor (+2%).

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 fortsatt svår att ställa. Vi befinner oss i ett tufft marknadsläge 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)



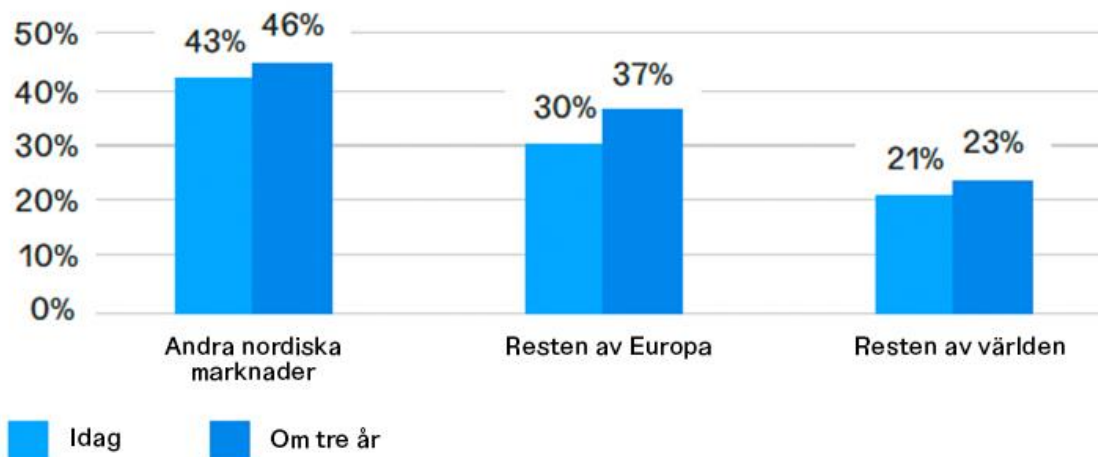
Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B 2023, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från mer än 900 beslutsfattare i nordiska B2B-företag i Sverige, Norge, Danmark och Finland. Årets rapport, som lanserades i 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>Q3 2023</b>	<b>Q3 2022</b>	<b>9 mån 2023</b>	<b>9 mån 2022</b>
Repetitiva avtalsintäkter	16 522 285	15 476 261	50 331 974	46 247 891
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	99,1%	100,0%	97,7%
Nettoomsättning	16 522 285	15 619 561	50 349 174	47 319 059
Tillväxt nettoomsättning	5,8%	12,5%	6,4%	20,1%
Abonnemangsintäkter	14 163 545	13 482 302	43 233 206	39 971 526
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	85,7%	87,1%	85,9%	86,4%
Rörliga intäkter	2 358 741	1 993 960	7 098 768	6 276 365
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	14,3%	12,9%	14,1%	13,6%
Bruttovinst	11 304 925	10 259 440	34 654 751	32 007 629
Bruttomarginal	68,2%	65,6%	68,7%	67,6%
EBITDA	3 198 597	958 164	6 921 030	-1 360 436
EBITDA%	19,4%	6,1%	13,7%	-2,9%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,19	0,06	0,42	-0,10
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,18	0,05	0,39	-0,09
Nettoreultat	-532 813	-2 214 813	-4 310 402	-10 872 287
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier	-0,03	-0,13	-0,26	-0,76
Nettoreultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	-0,03	-0,13	-0,24	-0,73
	<b>2023-09-30</b>	<b>2022-09-30</b>	<b>2022-12-31</b>	
Annual Recurring Revenue ("ARR")	73 211 137	67 442 805	68 473 640	
Tillväxt Annual Recurring Revenue	8,6%	15,2%	10,1%	
Balansomslutning	100 200 273	107 262 992	107 171 834	
Eget kapital	83 662 724	89 601 556	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	17 666 301	17 716 251	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	17 676 786	17 570 676	16 629 226	
Soliditet	83,5%	83,5%	82,1%	

## Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

### Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 5,8 % till 16,5 MSEK (15,6 MSEK) med en bruttomarginal på 68,2 % (65,6 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsentäkter från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (99,1 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 14,2 MSEK (13,5 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,4 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 historiska data. Bolagets bedömning är dock att utfallet kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,3 MSEK (5,4 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 19,0 MSEK (19,5 MSEK) för första kvartalet, en minskning med 2,5 %.

Personalkostnaderna uppgick till 7,1 MSEK (7,3 MSEK) vilket är en minskning med 2,4 %.

## Medarbetare

Den 30 september 2023 hade bolaget 27 (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 3,2 MSEK (1,0 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,19 SEK (0,06 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,03 SEK (-0,13 SEK).

### **Investeringar och avskrivningar**

Investeringarna uppgick till 4,7 MSEK (4,5 MSEK), en ökning med 3,0 %.

Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,7 MSEK (3,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 17,1 %.

### **Finansiell ställning och kassaflöde**

Kundfordringarna uppgick till 10,6 MSEK (9,3 MSEK).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,6 MSEK (2,6 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 10,2 MSEK (27,1 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,5 % (83,5 %).

### **Repetitivt avtalsvärde, ARR**

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-09-30 till 73,2 MSEK (67,4 MSEK per 2022-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 8,6 %.

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.

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

# 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: 3 022

## Finansiell kalender

Delårsrapport Q4 2023: 15 februari 2024

Årsredovisning 2023: 27 mars 2024

Delårsrapport Q1 2024: 25 april 2024

## Närståendetransaktioner

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	1 340 939	8,08%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	733 382	4,42%
Mikael Lindblom	618 145	3,73%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
Evert Capital	562 910	3,39%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
<b>Summa 10 största ägarna</b>	<b>10 758 365</b>	<b>64,86%</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 26 oktober 2023

**Litium AB (publ)**  
**Styrelsen**

**Adress och postadress:**

Litium AB (publ)  
Birger Jarlsgatan 57  
113 56 Stockholm

# Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2022.

<b>Resultaträkning</b>	<b>2023-07-01</b>	<b>2022-07-01</b>	<b>2023-01-01</b>	<b>2022-01-01</b>
<b>Belopp i SEK</b>	<b>2023-09-30</b>	<b>2022-09-30</b>	<b>2023-09-30</b>	<b>2022-09-30</b>
Rörelsens intäkter	16 522 285	15 619 561	50 349 174	47 319 059
Aktiverat arbete för egen räkning	1 897 121	1 613 692	6 712 498	6 254 333
Övriga rörelseintäkter	55 936	30 837	100 653	45 666
<b>Summa rörelsens intäkter</b>	<b>18 475 342</b>	<b>17 264 090</b>	<b>57 162 325</b>	<b>53 619 058</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Övriga externa kostnader	-8 069 788	-8 908 845	-25 918 004	-28 238 238
Personalkostnader	-7 137 501	-7 309 597	-24 102 526	-26 449 992
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 712 760	-3 171 713	-11 159 081	-9 501 811
Övriga rörelsekostnader	-69 456	-87 484	-220 765	-291 264
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-18 989 505</b>	<b>-19 477 639</b>	<b>-61 400 376</b>	<b>-64 481 305</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-514 163</b>	<b>-2 213 549</b>	<b>-4 238 051</b>	<b>-10 862 247</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	14	-	421	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-18 664	-1 264	-72 772	-10 040
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-532 813</b>	<b>-2 214 813</b>	<b>-4 310 402</b>	<b>-10 872 287</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-532 813</b>	<b>-2 214 813</b>	<b>-4 310 402</b>	<b>-10 872 287</b>
<b>Skatt på årets resultat</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Årets/periodens resultat</b>	<b>-532 813</b>	<b>-2 214 813</b>	<b>-4 310 402</b>	<b>-10 872 287</b>

## Balansräkning

Belopp i SEK	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
<b>Tillgångar</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	74 261 519	66 070 128	68 485 669
Programvaror	1 021 876	1 246 876	1 190 626
	<b>75 283 395</b>	<b>67 317 004</b>	<b>69 676 295</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	348 187	680 089	618 535
	<b>348 187</b>	<b>680 089</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>75 749 282</b>	<b>68 114 793</b>	<b>70 412 530</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	10 630 804	9 255 582	10 371 338
Övriga fordringar	1 662 316	13 195	8 429
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 970 130	2 802 420	3 496 776
	<b>14 263 250</b>	<b>12 071 197</b>	<b>13 876 543</b>
<b>Kassa och bank</b>	<b>10 187 741</b>	<b>27 077 002</b>	<b>22 882 762</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>24 450 991</b>	<b>39 148 199</b>	<b>36 759 305</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>100 200 273</b>	<b>107 262 992</b>	<b>107 171 834</b>



## Balansräkning

Belopp i SEK	2023-09-30	2022-09-30	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	74 254 195	65 885 802	68 480 933
	<b>90 840 396</b>	<b>82 472 003</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	-154 471 554	-133 602 444	-136 197 576
Periodens resultat	-4 310 402	-10 872 287	-12 450 766
	<b>-7 177 672</b>	<b>7 129 553</b>	<b>2 955 942</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>83 662 724</b>	<b>89 601 556</b>	<b>88 023 076</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	5 630 705	8 086 853	9 061 286
Skulder till koncernföretag	822 520	827 520	822 520
Skatteskulder	-271 713	237 084	239 422
Övriga kortfristiga skulder	3 319 871	2 100 635	2 344 772
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 036 166	6 409 344	6 680 758
	<b>16 537 549</b>	<b>17 661 436</b>	<b>19 148 758</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>100 200 273</b>	<b>107 262 992</b>	<b>107 171 834</b>

Kassaflödeanalys	2023-07-01	2022-07-01	2023-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-532 813	-2 214 813	-4 310 402	-10 872 287
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 712 760	3 171 713	11 159 081	9 501 811
	<b>3 179 947</b>	<b>956 900</b>	<b>6 848 679</b>	<b>-1 370 476</b>
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>3 179 947</b>	<b>956 900</b>	<b>6 848 679</b>	<b>-1 370 476</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-295 023	1 811 532	-386 706	617 407
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-1 300 351	-121 966	-2 611 210	-1 075 950
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>1 584 573</b>	<b>2 646 466</b>	<b>3 850 763</b>	<b>-1 829 020</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 654 852	-4 494 824	-16 428 194	-16 067 794
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-24 550	-50 100	-67 640	-137 873
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-4 679 402</b>	<b>-4 544 924</b>	<b>-16 495 834</b>	<b>-16 205 667</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemissioner	-	-	-	35 010 000
Emissionskostnader	-	-	-	-928 564
Sålda teckningsoptioner	-20 970	291 150	-49 950	285 050
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-	-416 654
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-20 970</b>	<b>291 150</b>	<b>-49 950</b>	<b>33 949 832</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-3 115 799</b>	<b>-1 607 308</b>	<b>-12 695 021</b>	<b>15 915 145</b>
<b>Likvida medel vid årets/periodens ingång</b>	<b>13 303 540</b>	<b>28 684 310</b>	<b>22 882 762</b>	<b>11 161 857</b>
<b>Likvida medel vid periodens utgång</b>	<b>10 187 741</b>	<b>27 077 002</b>	<b>10 187 741</b>	<b>27 077 002</b>

## Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
<b>Ingående balans 1 jan 2023</b>	16 586 201	68 480 933
<i>Transaktioner med ägare</i>		
Nyemission		
<b>Summa</b>	<b>16 586 201</b>	<b>68 480 933</b>
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>		
Omföring till fond för utv utgifter		5 773 262
<b>Vid periodens utgång 30 sep 2023</b>	<b>16 586 201</b>	<b>74 254 195</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>
<i>Transaktioner med ägare</i>			
Nyemission			
Utgivna teckningsoptioner		-49 950	
Kostnader för nyemission			
<b>Summa</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-136 247 526</b>	<b>-12 450 766</b>
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>			
Omföring till fond för utv utgifter		-5 773 262	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 450 766	12 450 766
<b>Summa</b>		<b>-18 224 028</b>	<b>12 450 766</b>
Periodens resultat			-4 310 402
<b>Vid periodens utgång 30 sep 2023</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-154 471 554</b>	<b>-4 310 402</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>
<i>Transaktioner med ägare</i>		
Nyemission	2 334 000	
<b>Summa</b>	<b>16 586 201</b>	<b>58 283 544</b>
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>		
Omföring till fond för utv utgifter		7 602 258
<b>Summa</b>		<b>7 602 258</b>
<b>Vid periodens utgång 30 sep 2022</b>	<b>16 586 201</b>	<b>65 885 802</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>
<i>Transaktioner med ägare</i>			
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>
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>			
Omföring till fond för utv utgifter		-7 602 258	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
<b>Summa</b>		<b>-20 457 127</b>	<b>12 854 869</b>
Periodens resultat			-10 872 287
<b>Vid periodens utgång 30 sep 2022</b>	<b>151 604 284</b>	<b>-133 602 445</b>	<b>-10 872 287</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
<i>Transaktioner med ägare</i>		
Nyemission	2 334 000	
<b>Summa</b>	<b>16 586 201</b>	<b>58 283 544</b>
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>		
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>

