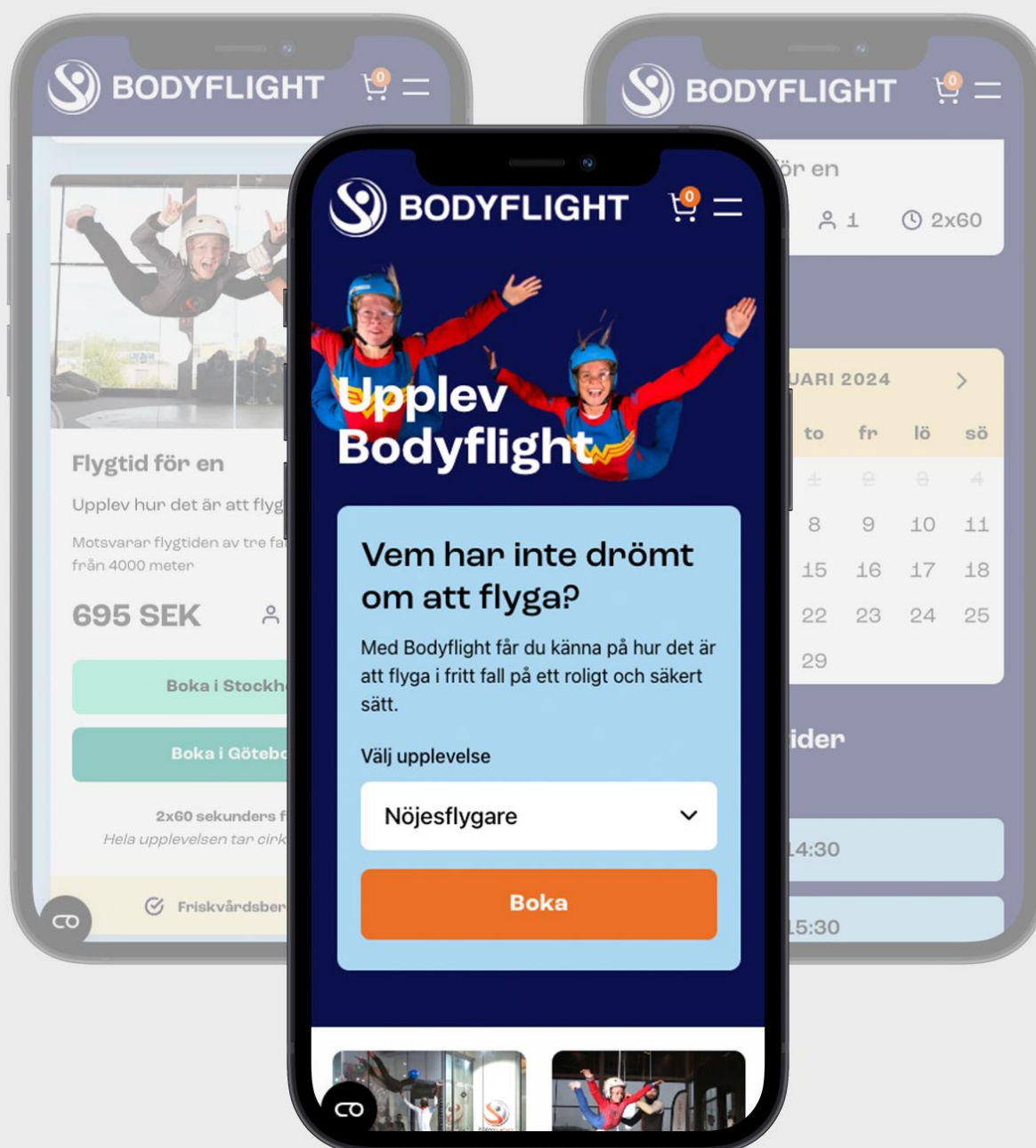


Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2023

15 februari 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>

Kassaflödespositivt Q4 efter kraftig lönsamhetsförbättring

Perioden 1 oktober – 31 december 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-12-31 till 72,3 MSEK (68,5 MSEK per 2022-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,6 % (10,1 %).
- Nettoomsättningen ökade med 5,4 % till 18,5 MSEK (17,6 MSEK) med en bruttomarginal på 70,2 % (69,6 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 18,5 MSEK (17,6 MSEK) vilket motsvarar 100 % (100 %) av nettoomsättningen. 81,1 % (83,5 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 18,9 % (16,5 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,6 MSEK (1,6 MSEK) och resultatet före skatt var 0,9 MSEK (-1,6 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,28 SEK (0,10 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till 0,05 SEK (-0,10 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,0 MSEK (5,4 MSEK), en minskning med 7,5 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 11,0 MSEK (22,9 MSEK).

Perioden 1 januari – 31 december 2023

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-12-31 till 72,3 MSEK (68,5 MSEK per 2022-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,6 % (10,1 %).
- Nettoomsättningen ökade med 6,1 % till 68,9 MSEK (64,9 MSEK) med en bruttomarginal på 69,1 % (68,1 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 68,8 MSEK (63,8 MSEK) vilket motsvarar 100 % (98,4 %) av nettoomsättningen. 84,6 % (85,6 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsinträder och 15,4 % (14,4 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 11,5 MSEK (0,2 MSEK) och resultatet före skatt var -3,4 MSEK (-12,5 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,69 SEK (0,01 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,21 SEK (-0,81 SEK).
- Investeringarna uppgick till 21,5 MSEK (21,7 MSEK), en minskning med 0,5 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 11,0 MSEK (22,9 MSEK).

” Litium levererade på årets prioriterade målsättning att nå positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023. Tack vare en stark insats av teamet gör vi en kraftig lönsamhetsförbättring under året och redovisar ett positivt kassaflöde om 0,8 MSEK i det fjärde kvartalet. Som vd känner jag stolthet över den prestationen och en stor tillförsikt inför de möjligheter detta ger oss framåt. Vi går in i 2024 med en stark marknadsposition, stabil finansiell ställning och har skapat en utmärkt plattform för fortsatt självfinansierad tillväxt. ”

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 2023-12-31 till 72,3 MSEK (68,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 5,6 % (10,1%).

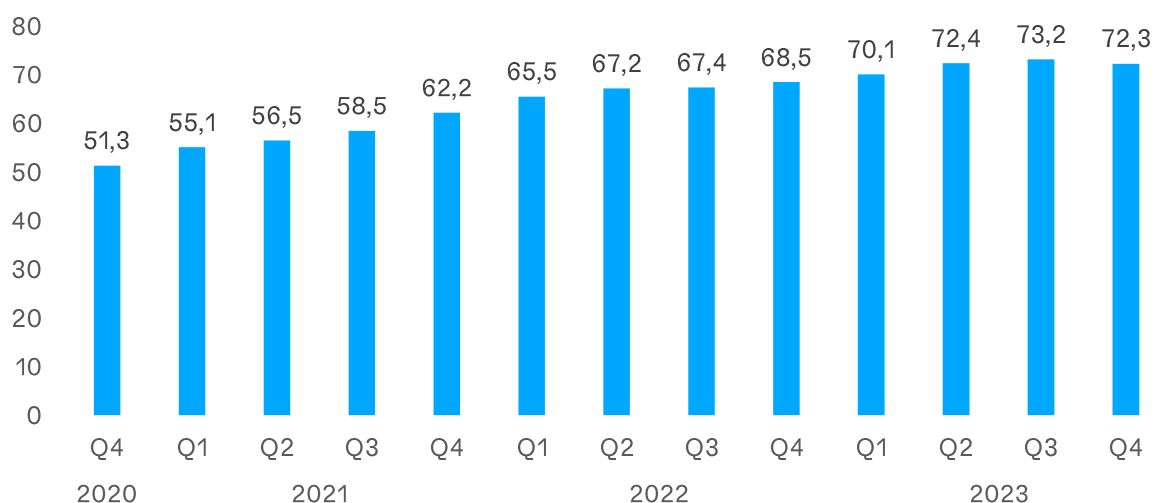
Litium Commerce Cloud introducerades i slutet av 2021 och innehåller förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt 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 Q4 2023 uppgick effekten av ovanstående omläggningar till ca -0,8 MSEK vilket reducerade ARR-tillväxten med -1,1%, dvs från 6,7 % till 5,6 %.

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

Styrelseledamöter i Litium miljonköper aktier

Litium kommunicerar den 9 november att tre styrelseledamöter i Litium köper totalt 125 000 aktier i Litium. Även valberedningens ordförande köper 62 500 aktier. Total köpeskilling uppgick till 1,5 miljoner kronor.

Viktiga händelser efter perioden

Litium sätter nytt finansiellt mål: Positiv EBIT för 2024

Litium har satt som mål att redovisa positivt rörelseresultat, EBIT, för helåret 2024. Målsättningen för 2024 stärker det nya självfinansierade läget i bolaget och ger en utmärkt plattform för vidare tillväxt.

Vd har ordet

Litium levererade på årets prioriterade målsättning att nå positivt fritt kassaflöde på månadsbasis under 2023. Tack vare en stark insats av teamet gör vi en kraftig lönsamhetsförbättring under året och redovisar ett positivt kassaflöde om 0,8 MSEK i det fjärde kvartalet. Som vd känner jag stolthet över den prestationen och en stor tillförsikt inför de möjligheter detta ger oss framåt. Vi går in i 2024 med en stark marknadsposition, stabil finansiell ställning och har skapat en utmärkt plattform för fortsatt självfinansierad tillväxt.

Under 2023 har vi både fortsatt växa affären och markant förbättrat lönsamheten trots ett utmanande marknadsläge. Rörelseresultatet, EBIT, har förbättrats under året från första kvartalets -3,1 MSEK till att nå en positiv nivå på 0,9 MSEK i Q4. För helåret 2023 landade EBIT på -3,4 MSEK vilket var en förbättring med 9,1 MSEK jämfört med 2022.

Trendlinjen är stark och vi fortsätter på inslagen väg med 2024 års finansiella mål som är att leverera en positiv EBIT för helåret 2024. Med vår stabila och självfinansierade affär i grunden har vi både manöverutrymme och resurser att fortsätta investera i lönsam tillväxt.

Vid utgången 2023 uppgick ARR till 72,3 MSEK med en tillväxt på 5,6 % (10,1 %). Tillväxttaket påverkades -1,1% av kunders byte till ny prismodell vilket är fördelaktigt på längre sikt. Vår bedömning är att de rörliga intäcksströmmarna kommer att öka i takt med att fler kunder går live på Litium Commerce Cloud, vilket påverkar ARR positivt över tid.

Vi går in i 2024 med gott självförtroende och ljus syn på våra framtidsutsikter. Vår målmarknad är stor och växande i det attraktiva B2B-segmentet där vi har ett särskilt starkt värdeerbjudande och etablerad position. Våra tillväxtmöjligheter är också stärkta av vår självfinansierade ställning och det handlingsutrymme det ger oss.

Stabiliteten i kundpopulationen som helhet är hög och vår produkt är ofta central för kundens affärsmodell vilket gör vår affär robust. Vår affärspipeline är välfylld och vi upplever ökande investeringsvilja efter en tid med förlängda beslutsprocesser, vilket bådär gott för ökat tempo i säljcyklerna framåt.

Litium är i position att ta stora kliv framåt de närmaste åren. Vi är glada och stolta över att fler och fler väljer Litium som motor i sin digitala affär. Vår ambitionsnivå är hög och centralt för vår fortsatta tillväxt är givetvis att våra kunder är framgångsrika. Tillsammans med våra skickliga partners ger vi allt varje dag för att leverera en marknadsledande plattform för digital handel som gör att våra kunder når och överträffar sina affärs mål.

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag, inom B2B och B2C, som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler.

Under senaste åren har vi sett en stark förändring i köpbeteendet, vilket har gett en stark e-handelstillväxt. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna är idag avgörande för många bolags överlevnad.

Just nu befinner vi oss på en marknad som är påverkad av flera samhällsutmaningar som hög inflation, fallande krona, räntehöjningar, etc. Detta har minskat konsumenternas köputrymme både vad det gäller stora köp men även den mindre vardagskonsumtionen.

PostNord/HUI Research senaste rapport för Q3 2023 visade på en tillväxt för e-handeln,

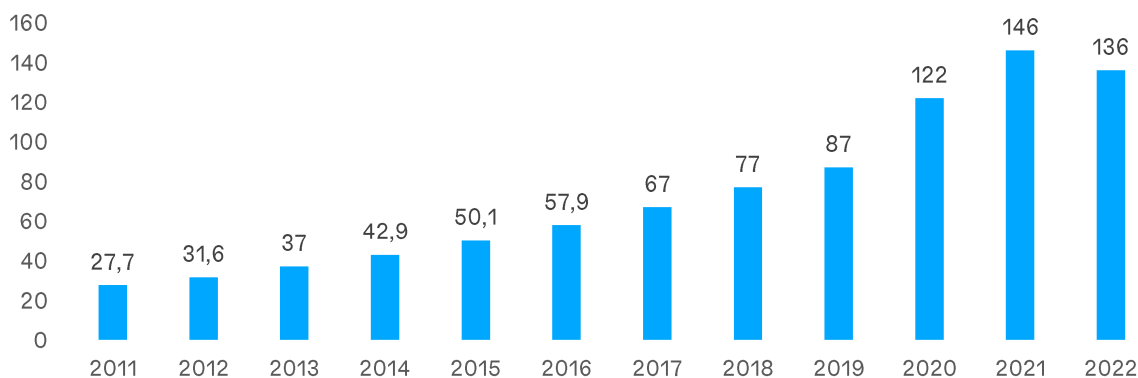
om än blygsam, på 2 procent under kvartalet. Sanningen är dock komplex och siffrorna drivs till stor del av inflationen. Det är stora skillnader mellan olika branscher, där apoteksvaror fortsätter gå starkt under tredje kvartalet med 23% tillväxt, kläder och skor +2% samt hemelektronik +2%.

Omvärlden fortsätter att vara osäker och påverkar således e-handeln. Enligt rapporten så är företagen trots det utmanade läget mer optimistiska än 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. Den senaste rapporten för 2023, visade att 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>. Rapport för 2024 lanseras i maj 2024.

Marknader för digital försäljning idag och inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2023

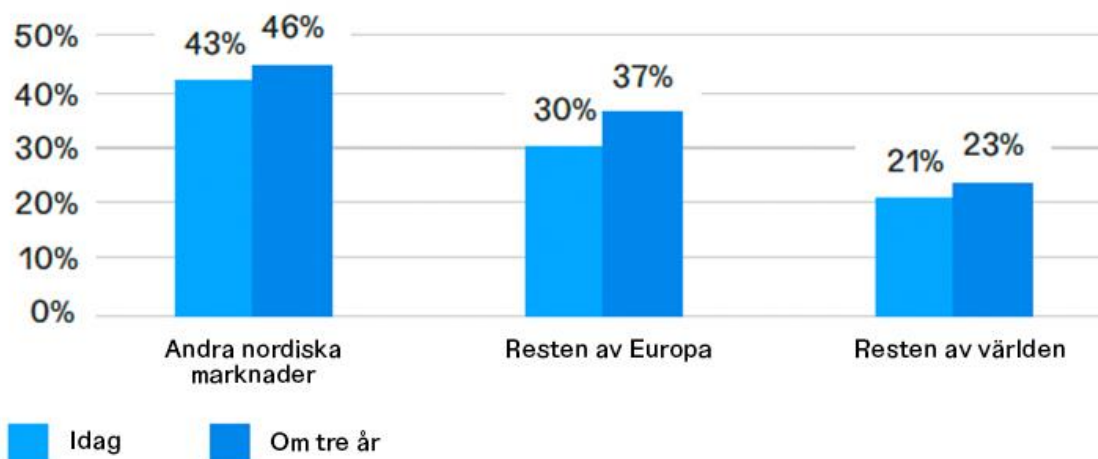


Bild: Rapporten visar att B2B-företagen ser digitalisering som en möjliggörare för internationalisering

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 (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 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)	Q4 2023	Q4 2022	Helår 2023	Helår 2022
Repetitiva avtalsintäkter	18 517 888	17 577 907	68 849 862	63 825 798
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	98,4%
Nettoomsättning	18 517 888	17 567 520	68 867 062	64 886 578
Tillväxt nettoomsättning	5,4%	4,6%	6,1%	12,0%
Abonnemangsintäkter	15 013 252	14 672 334	58 246 457	54 643 855
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	81,1%	83,5%	84,6%	85,6%
Rörliga intäkter	3 504 636	2 905 578	10 603 404	9 181 943
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	18,9%	16,5%	15,4%	14,4%
Bruttovinst	13 226 576	12 455 835	47 881 327	44 463 465
Bruttomarginal	70,2%	69,6%	69,1%	68,1%
EBITDA	4 589 720	1 577 251	11 510 750	216 815
EBITDA%	24,8%	9,0%	16,7%	0,3%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,28	0,10	0,69	0,01
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,26	0,09	0,65	0,01
Nettoresultat	882 191	-1 578 479	-3 428 210	-12 450 766
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	0,05	-0,10	-0,21	-0,81
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,05	-0,09	-0,19	-0,75
	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31	
Annual Recurring Revenue ("ARR")	72 309 929	68 473 640	62 210 904	
Tillväxt Annual Recurring Revenue	5,6%	10,1%	21,2%	
Balansomslutning	100 923 650	107 171 834	85 261 399	
Eget kapital	84 544 915	88 023 076	66 107 357	
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201	14 252 201	
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 666 301	17 716 251	15 542 201	
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	15 419 201	13 714 655	
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 666 301	16 629 226	14 922 155	
Soliditet	83,8%	82,1%	77,5%	

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 5,4 % till 18,5 MSEK (17,6 MSEK) med en bruttomarginal på 70,2 % (69,6 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 15,0 MSEK (14,7 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 3,5 MSEK (2,9 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 5,6 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 20,7 MSEK (21,7 MSEK) en minskning med 4,9 %.

Personalkostnaderna uppgick till 8,0 MSEK (9,3 MSEK) vilket är en minskning med 13,7 %.

Medarbetare

Den 31 december 2023 hade bolaget 23 (29) anställda, varav 6 (8) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 27 (29) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 4,6 MSEK (1,6 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,28 SEK (0,10 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till 0,05 SEK (-0,10 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,0 MSEK (5,4 MSEK), en minskning med 7,5 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,7 MSEK (3,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 17,7 %.

För helåret uppgick investeringarna till 21,5 MSEK (21,7 MSEK), en minskning med 0,5 %. Avskrivningarna uppgick till 14,9 MSEK (12,7 MSEK).

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 9,6 MSEK (10,4 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till 0,8 MSEK (-4,2 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,0 MSEK (22,9 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,8 % (82,1 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2023-12-31 till 72,3 MSEK (68,5 MSEK per 2022-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 5,6 %.

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.

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

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: 3 007

Finansiell kalender

Årsredovisning 2023: 27 mars 2024

Delårsrapport Q1 2024: 25 april 2024

Ordinarie bolagsstämma: 15 maj 2024

Delårsrapport Q2 2024: 18 juli 2024

Delårsrapport Q3 2024: 24 oktober 2024

Bokslutskommuniké 2024: 13 februari 2025

Närstående transaktioner

Under kvartalet har en medlem i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvodet understiger 200 000 SEK.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrenssituationen, effekten av olika makroekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker. Nuvarande och tillgänglig finansiering anses vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

Ägare	Antal	Kapital/röster
Fastpartner AB	3 240 328	19,54%
Avanza Pension	1 528 447	9,22%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	884 161	5,33%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	716 860	4,32%
Evert Capital	671 300	4,05%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
Monitor International 1 AB	510 000	3,07%
Håkan Otto Kjellman	379 684	2,29%
Summa 10 största ägarna	10 773 441	64,95%

Risker kopplat till marknadsutvecklingen

Den höga inflationstakten och åtgärder för att motverka denna pressar hushållens konsumtionsutrymme vilket kan leda till minskad försäljning i handeln. Affärsklimatet kan även komma att senarelägga investeringsbeslut hos företagen vilket ger längre säljprocesser i nyförsäljningen. Under året upplevdes viss sådan påverkan på Litiums affär, men det bedöms inte ha avgörande betydelse i det längre perspektivet, då den digitala transformationen i vår målmarknad fortgår med underliggande oförminskad styrka. Makroekonomin och omvärldshändelsernas långtidsverkan är dock svårbedömd och vi kan inte utesluta negativa konsekvenser.

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

Stockholm den 15 februari 2024

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlsgatan 57
113 56 Stockholm

Finansiell information

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

Resultaträkning	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Rörelsens intäkter	18 517 888	17 567 520	68 867 062	64 886 578
Aktiverat arbete för egen räkning	2 706 956	2 252 790	9 419 454	8 507 123
Övriga rörelseintäkter	311 437	336 902	412 090	382 569
Summa rörelsens intäkter	21 536 281	20 157 212	78 698 606	73 776 270
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-8 907 625	-9 266 459	-34 825 629	-37 504 697
Personalkostnader	-8 008 094	-9 275 167	-32 110 620	-35 725 159
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 709 074	-3 150 757	-14 868 155	-12 652 568
Övriga rörelsekostnader	-30 842	-38 335	-251 607	-329 599
Summa rörelsens kostnader	-20 655 635	-21 730 718	-82 056 011	-86 212 023
Rörelseresultat	880 646	-1 573 506	-3 357 405	-12 435 753
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	18 131	307	18 552	307
Räntekostnader och liknande kostnader	-16 586	-5 280	-89 357	-15 320
Resultat efter finansiella poster	882 191	-1 578 479	-3 428 210	-12 450 766
Resultat före skatt	882 191	-1 578 479	-3 428 210	-12 450 766
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	882 191	-1 578 479	-3 428 210	-12 450 766

Balansräkning

Belopp i SEK	2023-12-31	2023-09-30	2022-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	75 751 096	74 261 519	68 485 669
Programvaror	965 626	1 021 876	1 190 626
	76 716 722	75 283 395	69 676 295
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	246 145	348 187	618 535
	246 145	348 187	618 535
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	77 080 567	75 749 282	70 412 530
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	9 562 115	10 630 804	10 371 338
Övriga fordringar	205 455	1 662 316	8 429
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 056 185	1 970 130	3 496 776
	12 823 755	14 263 250	13 876 543
Kassa och bank	11 019 328	10 187 741	22 882 762
Summa omsättningstillgångar	23 843 083	24 450 991	36 759 305
Summa tillgångar	100 923 650	100 200 273	107 171 834

Balansräkning

Belopp i SEK	2023-12-31	2023-09-30	2022-12-31
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	75 746 361	74 254 195	68 480 933
	92 332 562	90 840 396	85 067 134
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-155 963 721	-154 471 554	-136 197 576
Periodens resultat	-3 428 210	-4 310 402	-12 450 766
	-7 787 647	-7 177 672	2 955 942
Summa eget kapital	84 544 915	83 662 724	88 023 076
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-
	-	-	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	-
Leverantörsskulder	5 168 270	5 630 705	9 061 286
Skulder till koncernföretag	822 520	822 520	822 520
Skatteskulder	-391 113	-271 713	239 422
Övriga kortfristiga skulder	3 617 729	3 319 871	2 344 772
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 161 329	7 036 166	6 680 758
	16 378 735	16 537 549	19 148 758
Summa eget kapital och skulder	100 923 650	100 200 273	107 171 834

Kassaflödeanalys	2023-10-01	2022-10-01	2023-01-01	2022-01-01
Belopp i SEK	2023-12-31	2022-12-31	2023-12-31	2022-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	882 191	-1 578 479	-3 428 210	-12 450 766
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 709 074	3 150 757	14 868 155	12 652 568
	4 591 265	1 572 278	11 439 945	201 802
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	4 591 265	1 572 278	11 439 945	201 802
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	1 439 494	-1 805 344	1 052 788	-1 187 939
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-158 814	1 487 321	-2 770 025	411 372
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5 871 945	1 254 255	9 722 708	-574 765
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 040 358	-5 384 152	-21 468 552	-21 451 946
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-64 343	-67 640	-202 216
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 040 358	-5 448 495	-21 536 192	-21 654 162
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	-	-	-	35 010 000
Emissionskostnader	-	-	-	-928 564
Sålda teckningsoptioner	-	-	-49 950	285 050
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-	-	-416 654
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	-49 950	33 949 832
Periodens kassaflöde	831 587	-4 194 240	-11 863 434	11 720 905
Likvida medel vid årets/periodens ingång	10 187 741	27 077 002	22 882 762	11 161 857
Likvida medel vid periodens utgång	11 019 328	22 882 762	11 019 328	22 882 762

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2023	16 586 201	68 480 933
<i>Transaktioner med ägare</i>		
Nyemission		
Summa	16 586 201	68 480 933
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>		
Omföring till fond för utv utgifter		7 265 428
Vid periodens utgång 31 dec 2023	16 586 201	75 746 361

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2023	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766
<i>Transaktioner med ägare</i>			
Nyemission			
Utgivna teckningsoptioner		-49 950	
Kostnader för nyemission			
Summa	151 604 284	-136 247 526	-12 450 766
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>			
Omföring till fond för utv utgifter		-7 265 428	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 450 766	12 450 766
Summa		-19 716 194	12 450 766
Periodens resultat			-3 428 210
Vid periodens utgång 31 dec 2023	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210

Eget kapital

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

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

