

Litium AB (publ)

Q3 rapport 2022

27 oktober 2022





Om Litium

Litium AB (publ) är en av Nordens ledande aktörer inom digital handel. Vi hjälper företag inom B2B och B2C att accelerera sin försäljning, snabbt skala upp sin verksamhet, nå nya marknader och samtidigt skapa marknadsledande kundupplevelser online. Vi gör det genom att erbjuda en skalbar och molnbaserad e-handelsplattform som är byggd för tillväxt. Våra kunder som Lindex, Tingstad och Jollyroom, omsätter över 20 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partnersätverk på den globala marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på certifiedadviser@arctic.com eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna litium.se

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Positivt rörelseresultat och 15 % tillväxt

Perioden 1 juli – 30 september 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-09-30 till 67,4 MSEK (58,5 MSEK per 2021-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 15,2 % (20,3 %).
- Nettoomsättningen ökade med 12,5 % till 15,6 MSEK (13,9 MSEK) med en bruttomarginal på 65,6 % (68,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 15,5 MSEK (13,4 MSEK) vilket motsvarar 99,1 % (96,7 %) av nettoomsättningen. 87,1 % (85,8 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsentäkter och 12,9 % (14,2%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 1,0 MSEK (-0,1 MSEK) och resultatet före skatt var -2,2 MSEK (-2,7 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,06 SEK (-0,01 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,13 SEK (-0,19 SEK).
- Investeringarna uppgick till 4,5 MSEK (5,2 MSEK), en minskning med 13,3 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 27,1 MSEK (16,4 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-09-30 till 67,4 MSEK (58,5 MSEK per 2021-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 15,2 % (20,3 %).
- Nettoomsättningen ökade med 20,1 % till 47,3 MSEK (41,1 MSEK) med en bruttomarginal på 67,6 % (68,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 46,2 MSEK (39,7 MSEK) vilket motsvarar 97,7 % (96,6 %) av nettoomsättningen. 86,4 % (85,8 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsentäkter och 13,6 % (14,2%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -1,4 MSEK (-4,0 MSEK) och resultatet före skatt var -10,9 MSEK (-11,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (-0,29 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,76 SEK (-0,87 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,2 MSEK (16,7 MSEK), en minskning med 3,2 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 27,1 MSEK (16,4 MSEK).

” Litium har både finansiell och operativ styrka. Under tredje kvartalet visade vi det genom en markant förbättring av EBITDA till 1,0 MSEK (-0,1 MSEK), samtidigt som ARR växte med 15,2% (20,3%) i ett krävande marknadsklimat. Den positiva resultattrenden, betryggande kassa och framsteg på viktiga strategiska områden, ger oss ett gynnsamt läge att flytta fram våra positioner i rådande marknad. ”
Patrik Settlin, vd

Annual Recurring Revenue (ARR)

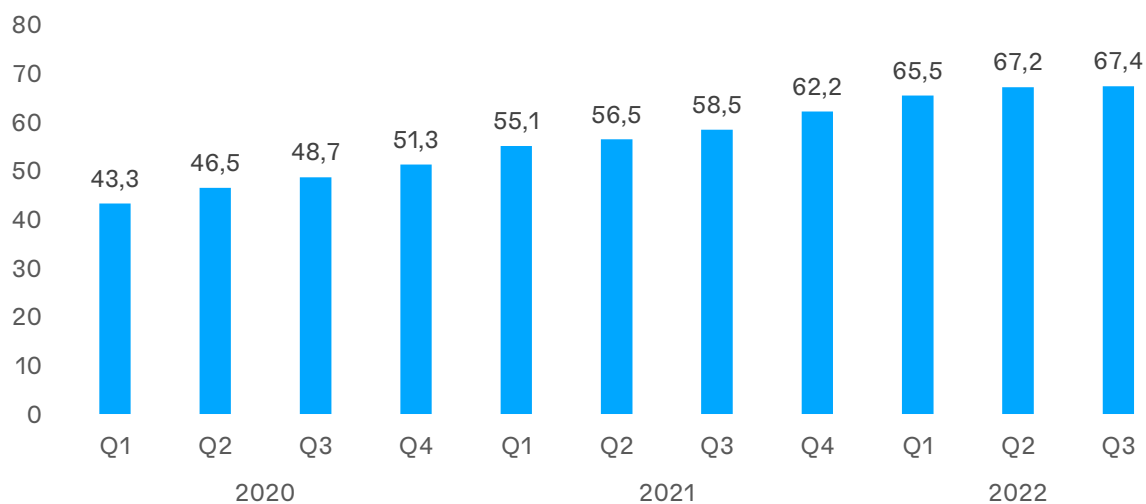
ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde. I avsnittet "kommentarer till den finansiella informationen" framgår hur ARR beräknas.

ARR uppgick per 2022-09-30 till 67,4 MSEK (58,5 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 15,2 % (20,3 %).

Litiums introduktion av Litium Commerce Cloud i slutet av 2021 innehöll förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt beroende på sättet som ARR beräknas. Fasta avtalsintäkter som ARR-modellen räknar in 12 månader framåt, växlas delvis ut mot rörliga parametrar som i modellen istället ses 12 månader bakåt i tid. Detta kan vid införandet ge en minskad ARR, beroende på avtalsstrukturen i respektive kundförhållande. Effekten, om den uppstår, är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

Litium har fortsatt tillväxtfokus och följer tidigare kommunicerade mål. För att optimera Litiums möjligheter till skalbar och hög tillväxt, samtidigt som vi förhåller oss till nya externa faktorer, väljer vi dock att framåt inte kvantifiera våra finansiella mål. Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 11 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Litium överlåter teckningsoptioner till vd och CFO

Den 16 september meddelar Litium att man beslutat att överföra totalt 50 000 teckningsoptioner till vd Patrik Settlin och 20 000 teckningsoptioner till CFO Elin Roglar.

Kallelse till extra bolagsstämma i Litium AB (publ)

Den 27 september kallas aktieägarna till extra bolagsstämma torsdagen den 13 oktober 2022.

Viktiga händelser efter perioden

Kommuniké från extra bolagsstämma i Litium AB (publ)

Den 13 oktober publiceras kommunikén från den extra insatta årsstämman i Litium. Beslut fattades kring att utöka styrelsen till sex personer och Håkan Nylander blir ny ordinarie styrelseledamot.

Vd har ordet

Litium har både finansiell och operativ styrka. Under tredje kvartalet visade vi det genom en markant förbättring av EBITDA till 1,0 MSEK (-0,1 MSEK), samtidigt som ARR växte med 15,2% (20,3%) i ett krävande marknadsklimat. Den positiva resultattrenden, betryggande kassa och framsteg på viktiga strategiska områden, ger oss ett gynnsamt läge att flytta fram våra positioner i rådande marknad.

Det förbättrade rörelseresultatet är en effekt av affärsmodellens skalbarhet i kombination med god kostnadskontroll. Våra investeringar i automation och processutveckling börjar ge utdelning och möjliggör nu fortsatt tillväxt med ökande lönsamhet. Det gör oss också dynamiska nog att hantera även stora skiftningar i marknadsutvecklingen framåt. Med nuvarande nettokassaflöde, inräknat de investeringar som löpande görs i plattformen, har vi den finansiella uthållighet som krävs för att börja generera överskott under nästa år.

Vi står inför en tuff vinter i både samhälle och näringsliv. Förväntningarna är att handeln kommer att påverkas negativt, i synnerhet på konsumentsidan. Affärsmässigt är vi tack vare Litiumplattformens egenskaper något mindre känsliga för olika konjunkurlägen. Dels ger plattformen de förmågor som krävs för ökad försäljning, dels effektiviserar försäljnings- och eftermarknadsprocesser med sänkta kostnader som följd, vilket fått ökad vikt i investeringsbesluten på senare tid.

Makropåverkan gör att beslutsprocesser i vissa fall förlängs i nuläget, men på det stora hela upplever vi att efterfrågan på våra lösningar är fortsatt god, särskilt inom B2B.

Vi delar passionen med våra partners och kunder för att skapa riktigt starka kundupplevelser inom ramen för en lönsam och växande affär. Att ge våra kunder de tekniska verktygen som gör dem till vinnare på sina marknader är en ledstjärna i allt vi gör.

Affärsledare som väljer Litium ger sig själva utmärkta möjligheter att nå framgång oavsett marknadslandskap. Plattformens flexibilitet är outhärlig när olika situationer kräver omställningsförmåga och hastighet i genomförandet.

I starten av hösten har vi haft glädjen att se många av våra nytillkomna kunder lansera nya toppkvalitativa e-handelslösningar. Exempelvis är upplevelsegiganten Live it nu uppe med ny sajt, Ballingslöv med ett nytt direct-to-consumer koncept, och amerikanska MacArthur & Co har gått live med sin första fas efter kort implementationstid.

Vi är rustade för att hantera alla olika scenarion i den väntande lågkonjunkturen och övertygade om att vi, tillsammans med partners och kunder, kommer ut ännu starkare på andra sidan. Den grundläggande tron på vår strategi och långsiktiga framgång är orubbad. Litium rising.

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där den digitala handeln ökat världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna har varit avgörande för många bolags överlevnad. Åren 2020-2022 med COVID-19 har varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet men har även lett till en stark tillväxt för e-handeln.

E-handeln har vuxit kraftigt under de senaste åren. Enligt rapporten, European E-commerce Report 2022, var tillväxten i Europa under 2021 13% och omsatte 718 miljarder Euro. Rapporten E-commerce in Europe 2021 visar att Sverige ligger i täten över länder med

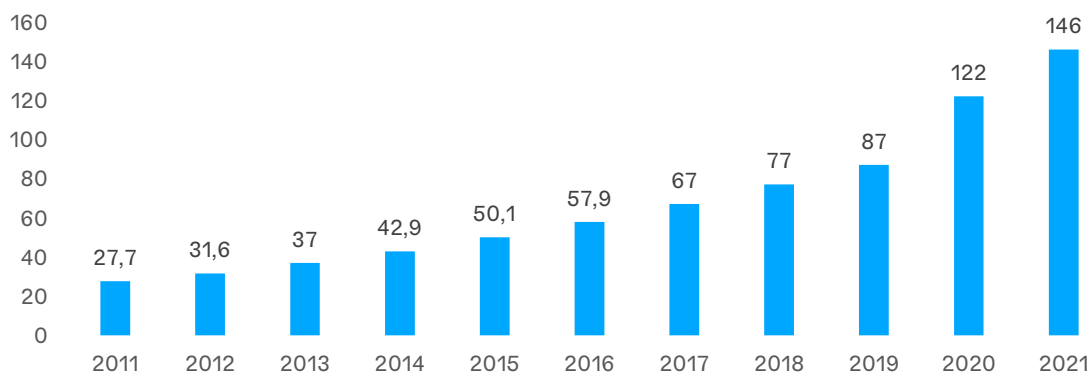
högst andel av befolkningen som handlar online med 96% (i åldern 15-79 år). Övriga nordiska länder ligger också högt upp på listan där Finland har en andel på 95%, Norge 93% och Danmark 88%.

PostNord/HUI Research årsrapport för 2021 visade på en tillväxt på 20% för e-handeln i Sverige. Detta trots historiskt höga jämförelsetal ett år tillbaka.

Dock har Q2 2022 haft negativ tillväxt och landade på -8 procent. Enligt PostNord/HUI är detta på grund av höga jämförelsetal samt en effekt av att vi är på väg in i en lågkonjunktur. Höjda räntor och elpris gör att konsumenterna blir mer försiktiga i sitt spenderande. Två kategorier har dock fortsatt positiv tillväxt, Apoteksvaror som växte med 4 procent samt Kläder och skor som växte med 1 procent.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2021 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B 2022, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från nästan 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den senaste rapporten, som lanserades i

maj 2022, fortsätter betydelsen av digitala kanalerna för B2B-företagen att öka. Rapporten visar att 67% av skandinaviska B2B-företag erbjuder försäljning i digitala kanaler och 44 % rapporterar att pandemin skyndat på investeringarna ytterligare. 73% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2022

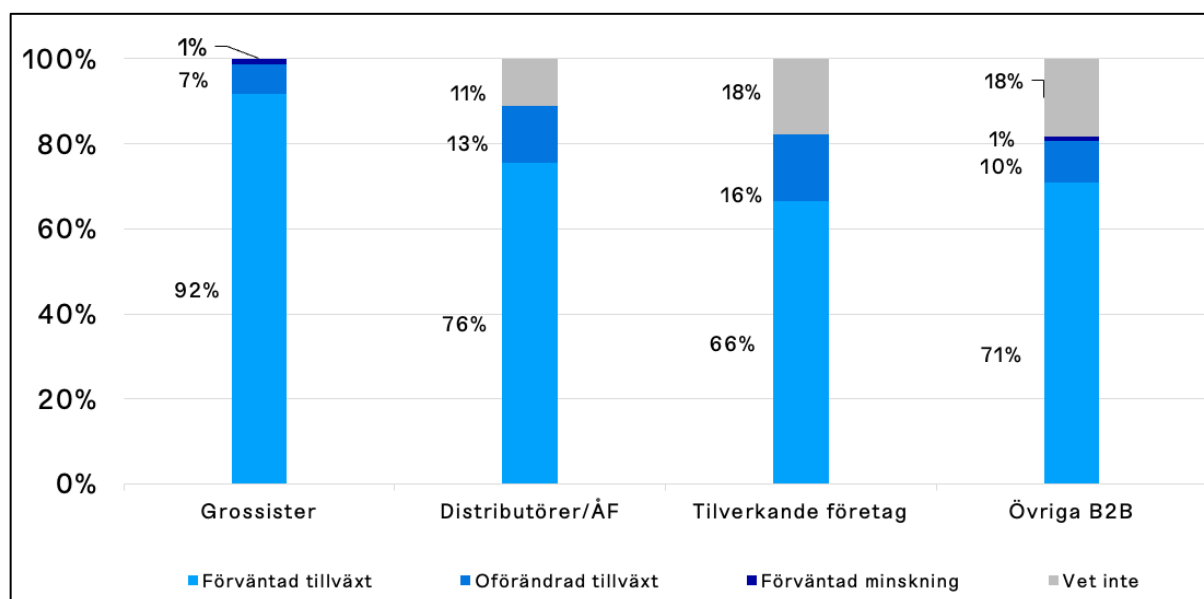


Bild: Rapporten visar att 92% av grossisterna tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag som erbjuder en komplett lösning för digital handel (e-handel) genom plattformen Litium Commerce Cloud. Plattformen levereras primärt via molnet och gör det enkelt för företag att starta digital handel, skala upp verksamheten och därmed öka tillväxten samt expandera till flera marknader och/eller kanaler helt utan begränsningar. Litium erbjuder en flexibel affärsmodell i linje med en så kallad SaaS-modell (Software as a Service) där kostnaden för Litiums kunder primärt består av en fast abonnemangsavgift.

Plattformen möjliggör även en steglös tillväxt, bland annat genom en så kallad pay-per-use-modell. Modellen har en dynamisk prissättning som gör det möjligt för kunderna att betala baserat på volym och behov. Detta skapar en lägre initial investering och gör det möjligt för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

Litiums plattform för digital handel (e-handel) är anpassad både för försäljning till konsument

(B2C) och försäljning mellan företag (B2B).

Litiums kunder består ungefär till hälften av B2C-kunder och till hälften av B2B-kunder. Detta gör att Litium har god kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, e-handlare, varumärken, grossister samt kvalificerad B2B-försäljning. Litium är idag väl positionerat med goda möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många branschledande referenskunder. Några exempel på kunder inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace. Exempel på kunder inom B2B inkluderar PostNord, Strålfors, BE group och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Att vara snabb, omställningsbar och flexibel är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. 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 kund-

upplevelse i alla försäljningskanaler, så kallad unified commerce.

Partnernätverket

Litiums noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande samt strategiskt viktigt ekosystem. Till dessa teknologipartners hör 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, Cloudnine och Knowit. Totalt bedömer Litium att mer än 600 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q3 2022	Q3 2021	9 mån 2022	9 mån 2021
Repetitiva avtalsintäkter	15 476 261	13 428 391	46 247 891	39 744 957
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	99,1%	96,7%	97,7%	96,6%
Nettoomsättning	15 619 561	13 886 128	47 319 059	41 148 346
Tillväxt nettoomsättning	12,5%	17,8%	20,1%	22,7%
Abonnemangsintäkter	13 482 302	11 521 833	39 971 526	34 106 001
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	87,1%	85,8%	86,4%	85,8%
Rörliga intäkter	1 993 960	1 906 558	6 276 365	5 638 956
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	12,9%	14,2%	13,6%	14,2%
Bruttovinst	10 259 440	9 532 660	32 007 629	18 674 774
Bruttomarginal	65,6%	68,3%	67,6%	68,3%
EBITDA	958 164	-143 154	-1 360 436	-4 007 162
EBITDA%	6,1%	-1,0%	-2,9%	-9,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,06	-0,01	-0,10	-0,29
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	0,05	-0,01	-0,09	-0,27
Nettoresultat	-2 214 813	-2 741 354	-10 872 287	-11 913 076
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,13	-0,19	-0,76	-0,87
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,13	-0,18	-0,73	-0,80

	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	67 442 805	58 540 614	62 210 904
Tillväxt Annual Recurring Revenue	15,2%	20,3%	21,2%
Balansomslutning	107 262 992	84 687 703	85 261 399
Eget kapital	89 601 556	66 953 025	66 107 357
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	14 252 201	14 252 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 716 251	15 377 201	15 542 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	14 252 201	13 714 655
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 570 676	15 377 201	14 922 155
Soliditet	83,5%	79,1%	77,5%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 12,5 % till 15,6 MSEK (13,9 MSEK) med en bruttomarginal på 65,6 % (68,3 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 99,1 % (96,7 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 13,5 MSEK (11,5 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,0 MSEK (1,9 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 historisk data. Bolagets bedömning är dock att utfallet kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,4 MSEK (4,4 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra implementationspartners erhåller vid införsäljningen av Litiums erbjudande.

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

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 19,5 MSEK (18,6 MSEK) för tredje kvartalet.

Personalkostnaderna uppgick till 7,3 MSEK (7,9 MSEK) vilket är en minskning med 7,1% gentemot samma period föregående år.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet främst drivet av ökad nettoomsättning och en förbättrad kostnadsbas. I absoluta tal uppgick EBITDA till 1,0 MSEK (-0,1 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,06 SEK (-0,01 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,13 SEK (-0,19 SEK).

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

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,5 MSEK (5,2 MSEK), en minskning med 13,3 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,2 MSEK (2,6 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 22,5 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 9,3 MSEK (8,4 MSEK).

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

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 2,6 (0,8 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 27,1 MSEK (16,4 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,5 % (79,1%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-09-30 till 67,4 MSEK (58,5 MSEK per 2021-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 15,2 %.

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.

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

Litiums introduktion av Litium Commerce Cloud i slutet av 2021 innehöll förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt beroende på sättet som ARR beräknas. Fasta avtalsintäkter som ARR-modellen räknar in 12 månader framåt, växlas delvis ut mot rörliga parametrar som i modellen istället ses 12 månader bakåt i tid. Detta kan vid införandet ge en minskad ARR, beroende på avtalsstrukturen i respektive kundförhållande. Effekten, om den uppstår, är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 16 586 201

Antal röster: 16 586 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 3 283

Finansiell kalender

Delårsrapport Q4 2022: 16 februari 2023

Årsredovisning 2022: 30 mars 2023

Delårsrapport Q1 2023: 28 april 2023

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	1 264 472	7,62%
TIN NyTeknik	1 167 738	7,04%
Swedbank Försäkring	951 740	5,74%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Mikael Lindblom	817 823	4,93%
Arnäs Förvaltning AB - Lars Karlsson	300 000	1,81%
Pension, Futur	283 472	1,71%
Summa 10 största ägarna	11 178 234	67,39%

Risker kopplat till det förändrade säkerhetsläget i omvärlden

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

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. I dagsläget ser vi inte någon direkt påverkan men kan inte utesluta negativa konsekvenser.

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

Stockholm den 27 oktober 2022

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 34
111 37 Stockholm

Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2021.

Resultaträkning	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30
Nettoomsättning	15 619 561	13 886 128	47 319 059	41 148 346
Aktiverat arbete för egen räkning	1 613 692	1 890 495	6 254 333	7 304 605
Övriga rörelseintäkter	30 837	75 971	45 666	155 007
	17 264 090	15 852 594	53 619 058	48 607 958
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-8 908 845	-8 066 614	-28 238 238	-26 086 867
Personalkostnader	-7 309 597	-7 871 188	-26 449 992	-26 610 805
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 171 713	-2 588 465	-9 501 811	-7 710 023
Övriga rörelsekostnader	-87 484	-57 946	-291 264	-60 601
Rörelseresultat	-2 213 549	-2 731 619	-10 862 247	-11 860 338
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	-	-	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-1 264	-9 735	-10 040	-52 738
Resultat efter finansiella poster	-2 214 813	-2 741 354	-10 872 287	-11 913 076
Resultat före skatt	-2 214 813	-2 741 354	-10 872 287	-11 913 076
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-2 214 813	-2 741 354	-10 872 287	-11 913 076

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	66 070 128	56 627 106	59 006 641
Programvaror	1 246 876	-	1 335 901
	67 317 004	56 627 106	60 342 542
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	11 337	4 787
Inventarier, verktyg och installationer	680 089	1 043 674	945 907
	680 089	1 055 011	950 694
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	68 114 793	57 799 817	61 410 936
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	9 255 582	8 421 545	9 808 805
Övriga fordringar	13 195	55 970	49 967
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 802 420	1 969 503	2 829 834
	12 071 197	10 447 018	12 688 606
Kassa och bank	27 077 002	16 440 868	11 161 857
Summa omsättningstillgångar	39 148 199	26 887 886	23 850 463
Summa tillgångar	107 262 992	84 687 703	85 261 399

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-09-30	2021-09-30	2021-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	13 177 109	14 252 201
Fond för utvecklingsutgifter	65 885 802	46 244 558	58 283 544
	82 472 003	59 421 667	72 535 745
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	130 403 140	119 856 848
Balanserad vinst eller förlust	-133 602 444	-110 958 707	-113 430 368
Periodens resultat	-10 872 287	-11 913 076	-12 854 869
	7 129 553	7 531 358	-6 428 389
Summa eget kapital	89 601 556	66 953 025	66 107 357
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	666 656	-
	-	666 656	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	-	-	416 654
Leverantörsskulder	8 086 853	5 422 006	6 332 779
Skulder till koncernföretag	827 520	830 020	828 145
Skatteskulder	237 084	667 879	560 921
Övriga kortfristiga skulder	2 100 635	1 446 456	1 808 705
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 409 344	8 701 661	9 206 838
	17 661 436	17 068 022	19 154 042
Summa eget kapital och skulder	107 262 992	84 687 703	85 261 399

Kassaflödeanalys	2022-07-01	2021-07-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-09-30	2021-09-30	2022-09-30	2021-09-30
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-2 214 813	-2 741 354	-10 872 287	-11 913 076
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 171 713	2 588 465	9 501 811	7 710 023
	956 900	-152 889	-1 370 476	-4 203 053
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	956 900	-152 889	-1 370 476	-4 203 053
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	1 811 532	1 051 804	617 407	2 036 430
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-121 966	-86 783	-1 075 950	-3 278 538
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 646 466	812 132	-1 829 020	-5 445 161
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 494 824	-5 200 719	-16 067 794	-16 480 610
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-50 100	-41 120	-137 873	-260 233
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 544 924	-5 241 839	-16 205 667	-16 740 843
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	-	-	35 010 000	26 199 992
Emissionskostnader	-	-	-928 564	-1 502 000
Sålda teckningsoptioner	291 150	-	285 050	-
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-250 000	-416 654	-750 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	291 150	-250 000	33 949 832	23 947 993
Periodens kassaflöde	-1 607 308	-4 679 707	15 915 145	1 761 989
Likvida medel vid årets/periodens ingång	28 684 310	21 120 575	11 161 857	14 678 878
Likvida medel vid årets utgång	27 077 002	16 440 868	27 077 002	16 440 867

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2022	14 252 201	58 283 544
Transaktioner med ägare		
Nyemission	2 334 000	
Summa	16 586 201	58 283 544
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		7 602 258
Summa		7 602 258
Vid periodens utgång 30 sep 2022	16 586 201	65 885 802

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2022	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869
Transaktioner med ägare			
Nyemission	32 676 000		
Utgivna teckningsoptioner		285 050	
Kostnader för nyemission	-928 564		
Summa	151 604 284	-113 145 318	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-7 602 258	
Disposition enl årsstämmbeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-20 457 127	
Periodens resultat			-10 872 287
Vid periodens utgång 30 sep 2022	151 604 284	-133 602 445	-10 872 287

Eget kapital

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

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

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 Jan 2021	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission		
Summa	13 177 109	45 262 357
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		10 287 590
Summa		10 287 590
Vid periodens utgång 30 sep 2021	14 252 201	55 549 947

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 Jan 2021	104 203 148	-89 492 649	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	26 199 992		
Utgivna teckningsoptioner			
Kostnader för nyemission		-1 502 000	
Summa	130 403 140	-90 994 649	-18 981 856
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-10 287 590	
Disposition enl årsstämmbeslut		-18 981 856	18 981 856
Summa		-29 269 446	-
Periodens resultat			-11 913 076
Vid periodens utgång 30 sep 2021	130 403 140	-120 264 096	-11 913 076

