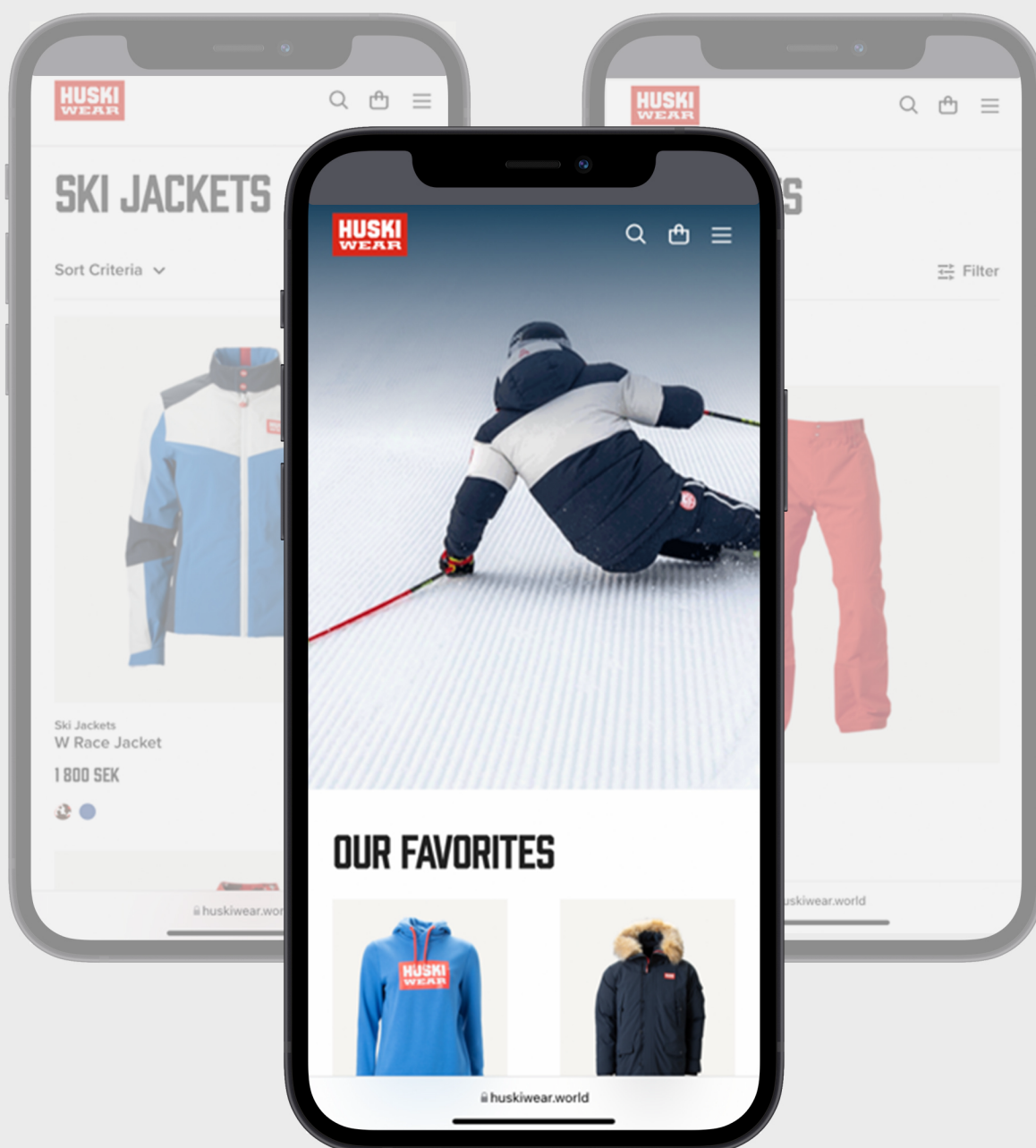


Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2021

17 februari 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 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partner nätverk på den nordiska 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](https://www.litium.se)

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

ARR-tillväxt 21 % och rekord i antal nya kunder

Perioden 1 oktober - 31 december 2021

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-12-31 till 62,2 MSEK (51,3 MSEK per 2020-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 21,2 % (23,1 %).
- Nettoomsättningen ökade med 14,0 % till 16,8 MSEK (14,7 MSEK) med en bruttomarginal på 71,6 % (72,8 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 16,2 MSEK (14,2 MSEK) vilket motsvarar 96,3 % (96,6 %) av nettoomsättningen. 81,9 % (81,0 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 18,1 % (19,0 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 1,7 MSEK (-1,6 MSEK) och resultatet före skatt var -0,9 MSEK (-4,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,12 SEK (-0,12 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,07 SEK (-0,38 SEK).
- Investeringarna uppgick till 6,2 MSEK (5,2 MSEK), en ökning med 19,2 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 11,2 MSEK (14,7 MSEK).

Perioden 1 januari - 31 december 2021

- Nettoomsättningen ökade med 20,1 % till 57,9 MSEK (48,3 MSEK) med en bruttomarginal på 69,3 % (72,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 55,9 MSEK (47,0 MSEK) vilket motsvarar 96,5 % (97,3 %) av nettoomsättningen. 84,7 % (79,8 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 15,3 % (20,2 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -2,5 MSEK (-8,6 MSEK) och resultatet före skatt var -12,9 MSEK (-19,0 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,18 SEK (-0,88 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,90 SEK (-1,93 SEK).
- Investeringarna uppgick till 22,9 MSEK (19,4 MSEK), en ökning med 18,0 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 11,2 MSEK (14,7 MSEK).

” Ökad nettoomsättning och minskade kostnader summerar till ett positivt EBITDA på 1,7 MSEK (-1,6 MSEK) och Litium gör därmed resultatmässigt sitt bästa kvartal någonsin. Det är fjärde kvartalet i rad med förbättrad lönsamhet, och med bibehållen tillväxttakt och hög bruttomarginal, så framträder affärsmodellens skalbarhet nu allt tydligare. ”

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 2021-12-31 till 62,2 MSEK (51,3 MSEK per 2020-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 21,2 % (23,1 %). Ökningen av ARR jämfört med fjärde kvartalet 2021 drivs av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya abonnemangsinntäkter samt ökande intäkter från befintliga kunder.

Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20 - 40 %, illustrationen nedan visar ARR för de senaste 13 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Magnusson & Freij väljer Litium

Den 12 oktober meddelar Litium att Magnusson & Freij har valt Litium som plattform. Magnusson & Freij säljer förbrukningsmaterial till både privatpersoner och företag samt offentlig sektor. Nu gör man en satsning på att snabbt växa på nätet med hjälp av Litium.

Litium ett strategiskt val för Brenderup

Brenderup, Sveriges största släpvnstillverkare, väljer den digitala handelsplattformen Litium Commerce Cloud för att accelerera sin tillväxt. Detta meddelar Litium den 9 november. Företaget ingår i koncernen Brenderup Group med 22 000 produkter, åtta varumärken och försäljning på sju språk.

Jaktia väljer Litium för att accelerera sin tillväxt online

Den 10 december meddelar Litium att Jaktia valt Litium för att öka sin tillväxt och expandera online. Jaktia är Nordens största detaljhandelskedja inom jakt- och fiskeutrustning. För att göra det enklare för sina kunder att hitta nya produkter, nå en yngre målgrupp samt expandera till nya marknader så väljer de att accelerera verksamheten online med hjälp av Litium som teknologipartner.

Didriksons digitala affär slår rekord i julhandeln med Litium

Didriksons, det svenska jackvarumärket, har under de senaste 2 åren öppnat upp e-handel på 17 nya marknader med hjälp av Litiums e-handelsplattform. Under julhandeln 2021 tredubblades försäljningen online jämfört med föregående år.

Secondhand.se slår rekord i julhandeln med Litium

Den 21 december skriver Litium att Erikshjälpens digitala satsning secondhand.se har slagit nya rekord i julhandeln. Med en ökning på 60% jämfört med samma period förra året har möjligheten att handla cirkulärt ökat och är ett tecken på att fler vill handla och leva cirkulärt.

Litiums vd Patrik Settlin har köpt 10 000 aktier i bolaget

Litiums vd Patrik Settlin har den 21 december köpt 10 000 aktier i bolaget till ett värde av 163 500 kronor. Aktierna köptes till genomsnittskursen 16,35 kronor per aktie i den löpande handeln på Nasdaq Stockholm First North.

Viktiga händelser efter perioden

Litium ska få fler att köpa upplevelser online från Live it

Den 11 januari meddelar Litium att Live it väljer Litium Commerce Cloud. Live it är marknadsledande inom upplevelser. Med målsättningen att erbjuda kunderna en e-handel i toppklass föll valet på Litium.

VD har ordet

Under 2021 valde fler kunder än någonsin Litium som sin e-handelsplattform. Totalt under året välkomnade vi närmare ett fyrtiotal nya kunder och i det fjärde kvartalet Magnusson & Freij, Brenderup och Jaktia, för att nämna några. Ett fint kvitto på att kvaliteten och förmågorna i vår plattform verkligen uppskattas i målmarknaden. Med stolthet fortsätter vi att leverera flexibilitet, snabbhet och skalbarhet som superkrafter till våra kunder.

Stor efterfrågan på digitalt handlade varor i kombination med omfattande varuförsörjningsproblem medförde stora utmaningar i många branscher under kvartalet. Det gör det extra imponerande att många av våra kunder har kommunicerat om nya rekord under både Black Week och julhandeln. Vi tackar för förtroendet att få leverera tekniken, imponeras av ert affärssinne och gläds med era framgångar.

Litiums ARR växte med starka 21,2 % upp till 62,2 MSEK (51,3 MSEK) i kvartalet, drivet av den fina utvecklingen på både nya och befintliga kunder. Bruttomarginalen landar på 71,6 % (72,8 %) och visar återigen på den höga lönsamhetspotentialen i underliggande affär.

Nettoomsättningen ökade till 16,8 MSEK (14,7 MSEK) samtidigt som kostnaderna minskade vilket summerade till ett positivt EBITDA på 1,7 MSEK (-1,6 MSEK) och vi gör därmed resultatmässigt vårt bästa kvartal någonsin. Det är även fjärde kvartalet i rad med förbättrat resultat, och med bibehållen tillväxttakt och hög bruttomarginal, så framträder affärsmodellens skalbarhet nu allt tydligare.

Litium Commerce Cloud lanserades 30 september och har mottagits väldigt fint av marknaden. Under kvartalet släppte vi även ett flertal nya moduler som ytterligare stärker våra kunders säljförmågor och vårt best-of-breed värdeerbjudande. Armerade med en toppmodern plattform, och en ny affärsmodell som låter oss att växa i takt med våra kunders digitala affärer, har vi skapat ett urstarkt fundament att bygga vår fortsatta tillväxt på.

På kort sikt kan ARR-tillväxten pressas något av intäktsmixen då vi i nya affärsmodellen generellt debiterar mindre fasta kostnader i förskott och mer rörligt i efterskott, baserat på användning och genererad försäljning. Samtidigt har vi ny potential att långsiktigt öka tillväxten tack vare modellens struktur och plattformens ökade attraktionskraft. På medel- och lång sikt är vi övertygande om att vår uppgraderade affärsmodell ger ett väsentligt högre värde till både oss, partners och kunder.

Framåt ser vi fortsatt stark efterfrågan på våra lösningar drivet av det pågående skiftet från olika fysiska säljkanaler till mer skalbara affärsmodeller. Pandemin har gett en kraftigt accelererad digitalisering av handeln, men det är ändå bara början. Jag är övertygad om att våra beteendemönster är förändrade för gott. Förändringstrenden var stark redan innan och har nu ökat i styrka, främst i vertikaler där digitaliseringen av försäljningen inte är så långt kommen.

Med fin position på en växande marknad är incitamentet starkt att fortsätta investera i tillväxt för att maximera aktieägarvärdet över tid. Vi vinner regelbundet över globala spelare på vår hemmaplan, och stärkta av det ökar vi vår marknadsnärvaro i de nordiska länderna och undersöker terrängen för expansion bortom de gränserna. Vi har förmågor och verktyg på plats för att kunna skala upp Litium till en verklig värdemaskin på en större arena.

Vi ser med stor tillförsikt fram emot 2022 och vår fortsatta tillväxtresa tillsammans med våra innovativa partners och framgångsrika kunder. Litium rising.

//Patrik



Litiums erbjudande

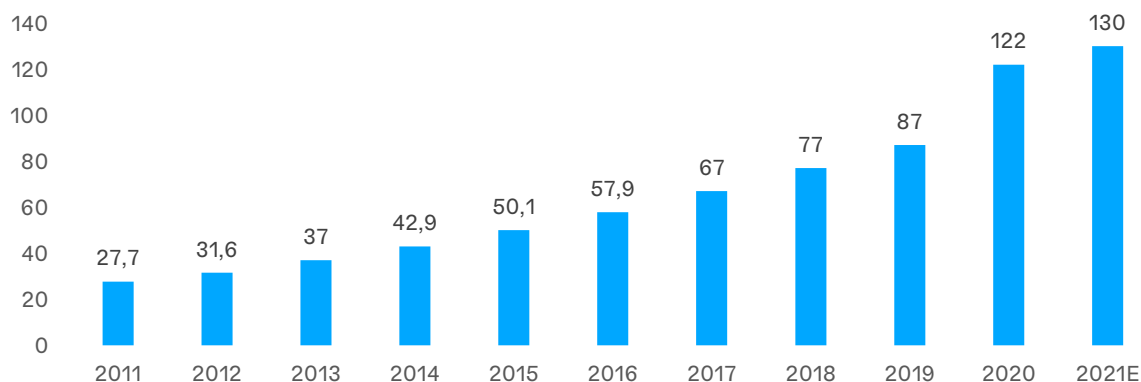
Marknaden

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. 2021 har liksom 2020 med COVID-19 varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet men har även lett till en stark tillväxt för e-handeln.

Den svenska e-handelsmarknaden har vuxit kraftigt under de senaste åren och enligt rapporten E-commerce in Europe 2020 ligger Sverige 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 Danmark har en andel på 88%, Norge på 94% och Finland 95%.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2020 samt prognos för 2021 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Scandinavian B2B Commerce, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från cirka 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den senaste rapporten, som lanserades i maj 2021,

PostNord/HUI Research rapport för Q3 2021 visar att e-handeln i Sverige fortsätter öka trots historiskt höga jämförelsetal ett år tillbaka. Under tredje kvartalet ökade e-handeln med 11%, vilken kan tyckas blygsamt men ses som ett gott resultat med tanke på att förra årets siffror var minst sagt extraordinära. Det var 75 procent av svenskarna (18-79 år) som e-handlade under tredje kvartalet 2021.

Mest växte handeln med apoteksvaror på nätet (+17 %), samt barnartiklar & leksaker (+17%) och därefter hemelektronik och sport och fritid (16 %).

Helårsrapporten för 2021 kommer att släppas inom kort. Enligt tidigare prognos har PostNord/HUI, (trots den stora ökningen 2020), uppskattat prognosen för 2021 till 130 miljarder. Omsättningen för svensk e-handel landade under 2020 på 122 miljarder

fortsätter betydelsen av digitala kanalerna för B2B- företagen att öka. Rapporten visar att 65% av skandinaviska B2B-företag erbjuder försäljning i digitala kanaler och 74% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren.

Rapporten finns tillgänglig på <https://content.litium.com/sv/b2b-rapport-2021>. Ny rapport publiceras i maj 2022.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Scandinavian B2B Commerce 2021

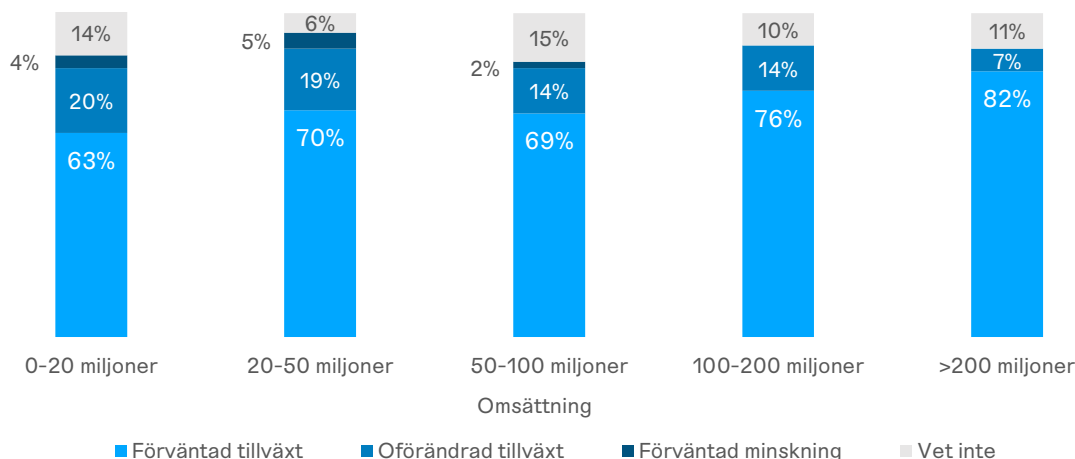


Bild: Rapporten visar att 82% av de största B2B-företagen tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

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 och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Att vara snabb, omställningsbar och flexibel är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Litium plattform 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 risken 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 betalnings-leverantörer, 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, Apsis 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. Totalt bedömer Litium att mer än 600 personer idag jobbar med Litiums plattform i Skandinavien. Exempel på implementations-partners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q4 2021	Q4 2020	helår 2021	helår 2020
Repetitiva avtalsintäkter	16 175 097	14 225 293	55 920 141	46 950 323
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	96,3%	96,6%	96,5%	97,3%
Nettoomsättning	16 791 646	14 732 153	57 939 993	48 259 742
Tillväxt nettoomsättning	14,0%	20,7%	20,1%	18,0%
Abonnemangsintäkter	13 247 677	11 523 911	47 353 765	37 458 233
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	81,9%	81,0%	84,7%	79,8%
Rörliga intäkter	2 927 420	2 701 382	8 566 376	9 490 580
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	18,1%	19,0%	15,3%	20,2%
Bruttovinst	12 147 736	10 721 027	40 355 170	34 991 812
Bruttomarginal	71,6%	72,8%	69,3%	72,3%
EBITDA	1 655 541	-1 644 048	-2 494 773	-8 643 705
EBITDA%	9,9%	-11,2%	-4,3%	-17,9%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,12	-0,12	-0,18	-0,88
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	0,11	-0,11	-0,20	-0,82
Nettoresultat	-941 793	-4 968 332	-12 854 869	-18 981 856
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,07	-0,38	-0,90	-1,93
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,06	-0,32	-1,02	-1,80
	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	62 210 904	51 324 653	41 709 509	32 039 598
Tillväxt Annual Recurring Revenue	21,2%	23,1%	30,2%	45,8%
Balansomslutning	85 261 399	75 931 331	50 878 748	63 758 314
Eget kapital	66 107 357	54 168 109	33 309 550	49 524 079
Genomsnittligt antal aktier för perioden	13 714 655	11 510 443	9 843 776	9 843 776
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	14 922 155	12 560 443	11 253 465	11 253 465
Soliditet	77,5%	71,3%	65,5%	77,7%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 14,0 % till 16,8 MSEK (14,7 MSEK) med en bruttomarginal på 71,6 % (72,8 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 96,3 % av nettointäkterna (96,6 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 13,2 MSEK (11,5 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,9 MSEK (2,7 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 extradebiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

Under 2021 har Litium introducerat en ny tillväxtbaserad prismodell som innebär att tekniken skalar automatiskt och där kunden betalar baserat på användning och den försäljning som genereras genom plattformen.

De direkta kostnaderna uppgick till 4,8 MSEK (4,0 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.

2021 ökade nettoomsättningen med 20,1 % till 57,9 MSEK (48,3 MSEK) med en bruttomarginal på 69,3 % (72,3 %).

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 20,6 MSEK (21,5 MSEK) för fjärde kvartalet.

Personalkostnader har ökat till 9,2 MSEK (9,1 MSEK) vilket därmed är i nivå med samma period föregående år.

För året uppgick rörelsens kostnader till 81,0 MSEK (74,8 MSEK) vilket är en ökningstakt på 8,0 % att jämföra med 19,7 % för föregående år.

Resultat

EBITDA marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet främst driven av en förbättrad nettoomsättning i kombination med en oförändrad kostnadsbas. I relativa tal uppgick EBITDA till 1,7 MSEK (-1,6 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,12 SEK (-0,12 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,7 SEK (-0,38 SEK).

Bolagets huvudfokus på tillväxt och att växa i ARR kvarstår. Litium avser att fortsätta investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att gradvis och selektivt öka resurserna är att fortsatt kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och övriga Norden samt att säkerställa rätt produkterbjudande 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 6,2 MSEK (5,2 MSEK), en ökning med 19,2 %. Ökningen hänförs till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,6 MSEK (2,7 MSEK) vilket motsvarar en minskning med 4,4 %.

För helåret uppgick investeringarna till 22,9 MSEK (19,4 MSEK), en ökning med 18,3 %. Avskrivningarna uppgick till 10,3 MSEK (9,2 MSEK).

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 9,8 MSEK (11,2 MSEK).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,8 MSEK (1,3 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 11,2 MSEK (14,7 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 77,5 % (71,3%).

Kassaflödet från den löpande verksamheten för helåret uppgick till -9,1 MSEK (-9,1 MSEK).

Samtliga skulder till kreditinstitut är återbetalade under fjärde kvartalet.

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-12-31 till 62,2 MSEK (51,3 MSEK per 2020-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 21,2 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter för de kommande 12 månader 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.

$$(Q1+Q2+Q3+Q4\ 2021) * (Q1+Q2+Q3+Q4\ 2021) / (Q4\ 2020+Q1+Q2+Q3\ 2021)$$

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 14 252 201

Antal röster: 14 252 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 3 530

Finansiell kalender

Årsredovisning 2021; 31 mars 2022

Delårsrapport Q1 2022; 28 april 2022

Ordinarie bolagsstämman: 5 maj 2022

Delårsrapport Q2 2022: 21 juli 2022

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har två medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättningar utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvoden 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	2 540 328	17,82%
Swedbank Robur Microcap	1 220 000	8,56%
TIN NyTeknik	1 167 738	8,19%
Avanza Pension	1 128 498	7,92%
Swedbank Försäkring	954 863	6,70%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	710 000	4,98%
Mikael Lindblom	657 823	4,62%
Aktia Nordic MIC	643 661	4,52%
Arnäs Förvaltning AB - Lars Karlsson	493 951	3,47%
Nordnet pensionsförsäkring	167 919	1,18%
Summa 10 största ägarna	9 684 781	67,95%

COVID-19

COVID-19 har inte haft någon avgörande positiv eller negativ påverkan på Litiums befintliga affär då övervägande del av bolagets intäkter är avtalsbundna. Vidare har Litium en stor bredd i sin kundbas med kunder från många olika branscher och segment vilket ytterligare balanserar för pandemins påverkan.

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

Stockholm den 17 februari 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 2020.

Resultaträkning	2021-10-01	2020-10-01	2021-01-01	2020-01-01
Belopp i SEK	2021-12-31	2020-12-31	2021-12-31	2020-12-31
Nettoomsättning	16 791 646	14 732 153	57 939 992	48 259 742
Aktiverat arbete för egen räkning	2 672 759	2 383 051	9 977 364	8 562 073
Övriga rörelseintäkter	175 210	-	330 217	132 399
	19 639 615	17 115 204	68 247 573	56 954 214
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-8 674 330	-9 629 883	-34 761 197	-33 693 402
Personalkostnader	-9 219 711	-9 139 151	-35 830 516	-31 836 427
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 589 243	-2 708 584	-10 299 266	-9 244 692
Övriga rörelsekostnader	-90 033	9 781	-150 635	-68 093
Rörelseresultat	-933 702	-4 352 632	-12 794 041	-17 888 399
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	-	-	468
Räntekostnader och liknande kostnader	-8 091	-26 700	-60 828	-504 926
Resultat efter finansiella poster	-941 793	-4 379 332	-12 854 869	-18 392 856
Resultat före skatt	-941 793	-4 379 332	-12 854 869	-18 392 856
Bokslutsdispositioner	-	-589 000	-	-589 000
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-941 793	-4 968 332	-12 854 869	-18 981 856

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-12-31	2021-09-30	2020-12-31	2019-12-31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	59 006 641	56 627 106	47 401 704	37 130 867
Programvaror	1 335 901	-	-	-
	60 342 542	56 627 106	47 401 704	37 130 867
Materiella anläggningstillgångar				
Förbättringsutgifter på annans fastighet	4 787	11 337	30 986	57 187
Inventarier, verktyg och installationer	945 907	1 043 674	1 218 615	1 318 707
	950 694	1 055 011	1 249 601	1 375 894
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	61 410 936	57 799 817	48 769 005	38 624 461
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	9 808 805	8 421 545	11 232 053	7 398 710
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	-	-	-
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	-	-	270 831	2 514 256
Övriga fordringar	49 967	55 970	148 044	357 989
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 829 834	1 969 503	832 520	782 207
	12 688 606	10 447 018	12 483 448	11 053 162
Kassa och bank	11 161 857	16 440 868	14 678 878	1 201 125
Summa omsättningstillgångar	23 850 463	26 887 886	27 162 326	12 254 287
Summa tillgångar	85 261 399	84 687 703	75 931 331	50 878 748

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-12-31	2021-09-30	2020-12-31	2019-12-31
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital (14 252 201 aktier)	14 252 201	13 177 109	13 177 109	9 843 776
Fond för utvecklingsutgifter	58 283 544	46 244 558	45 262 357	31 517 793
	72 535 745	59 421 667	58 439 466	41 361 569
Fritt eget kapital				
Överkursfond	119 856 848	130 403 140	104 203 148	59 767 285
Balanserad vinst eller förlust	-113 430 368	-110 958 707	-89 492 649	-51 259 275
Periodens resultat	-12 854 869	-11 913 076	-18 981 856	-16 560 029
	-6 428 389	7 531 358	-4 271 357	-8 052 020
Summa eget kapital	66 107 357	66 953 025	54 168 109	33 309 550
Långfristiga skulder				
Övriga skulder till kreditinstitut	-	666 656	1 416 662	500 000
	-	666 656	1 416 662	500 000
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	416 654	-	500 000	1 000 000
Leverantörsskulder	6 332 779	5 422 006	6 981 135	6 054 205
Skulder till koncernföretag	828 145	830 020	830 020	250 395
Skatteskulder	560 921	667 879	577 778	359 230
Övriga kortfristiga skulder	1 808 705	1 446 456	1 833 257	1 502 543
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 206 838	8 701 661	9 624 370	7 902 825
	19 154 042	17 068 022	20 346 560	17 069 198
Summa eget kapital och skulder	85 261 399	84 687 703	75 931 331	50 878 748

Kassaflödeanalys	2021-10-01	2020-10-01	2021-01-01	2020-01-01
Belopp i SEK	2021-12-31	2020-12-31	2021-12-31	2020-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-941 793	-4 379 332	-12 854 869	-18 392 856
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	2 589 243	2 708 584	10 299 267	9 244 692
	1 647 450	-1 670 748	-2 555 602	-9 148 164
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	1 647 450	-1 670 748	-2 555 602	-9 148 164
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-2 225 162	-3 543 616	-188 734	-1 430 286
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	1 671 240	3 904 451	-1 607 301	2 690 324
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 093 528	-1 309 912	-4 351 637	-7 888 126
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 151 024	-5 131 097	-22 631 636	-19 024 994
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-49 337	-36 498	-309 562	-366 203
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 200 361	-5 167 595	-22 941 198	-19 391 197
Finansieringsverksamheten				
Nyemission			26 199 992	39 999 996
Emissionskostnader			-1 502 000	-200 000
Sålda teckningsoptioner	77 825		77 825	40 418
Nyupptagna lån				6 000 000
Amortering av lån	-250 002	-250 002	-1 000 004	-5 083 338
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-172 177	-250 002	23 775 813	40 757 076
Periodens kassaflöde	-5 279 011	-6 727 508	-3 517 021	13 477 753
Likvida medel vid årets/periodens ingång	16 440 868	21 406 386	14 678 878	1 201 125
Likvida medel vid årets utgång	11 161 857	14 678 878	11 161 857	14 678 878

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 2020	9 843 776	31 517 793
Transaktioner med ägare		
Nyemission	3 333 333	
Summa	13 177 109	31 517 793
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		13 744 564
Summa		13 744 564
Vid periodens utgång 31 dec 2020	13 177 109	45 262 357

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2020	59 767 285	-51 259 275	-16 560 029
Transaktioner med ägare			
Nyemission	36 666 663		
Utgivna teckningsoptioner		40 418	
Kostnader för nyemission	-200 000		
Summa	96 233 948	-51 218 857	-16 560 029
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-13 744 564	
Disposition enl årsstämmbeslut		-16 560 029	16 560 029
Summa		-30 304 593	16 560 029
Periodens resultat			-18 981 856
Vid periodens utgång 31 dec 2020	96 233 948	-81 523 450	-18 981 856

