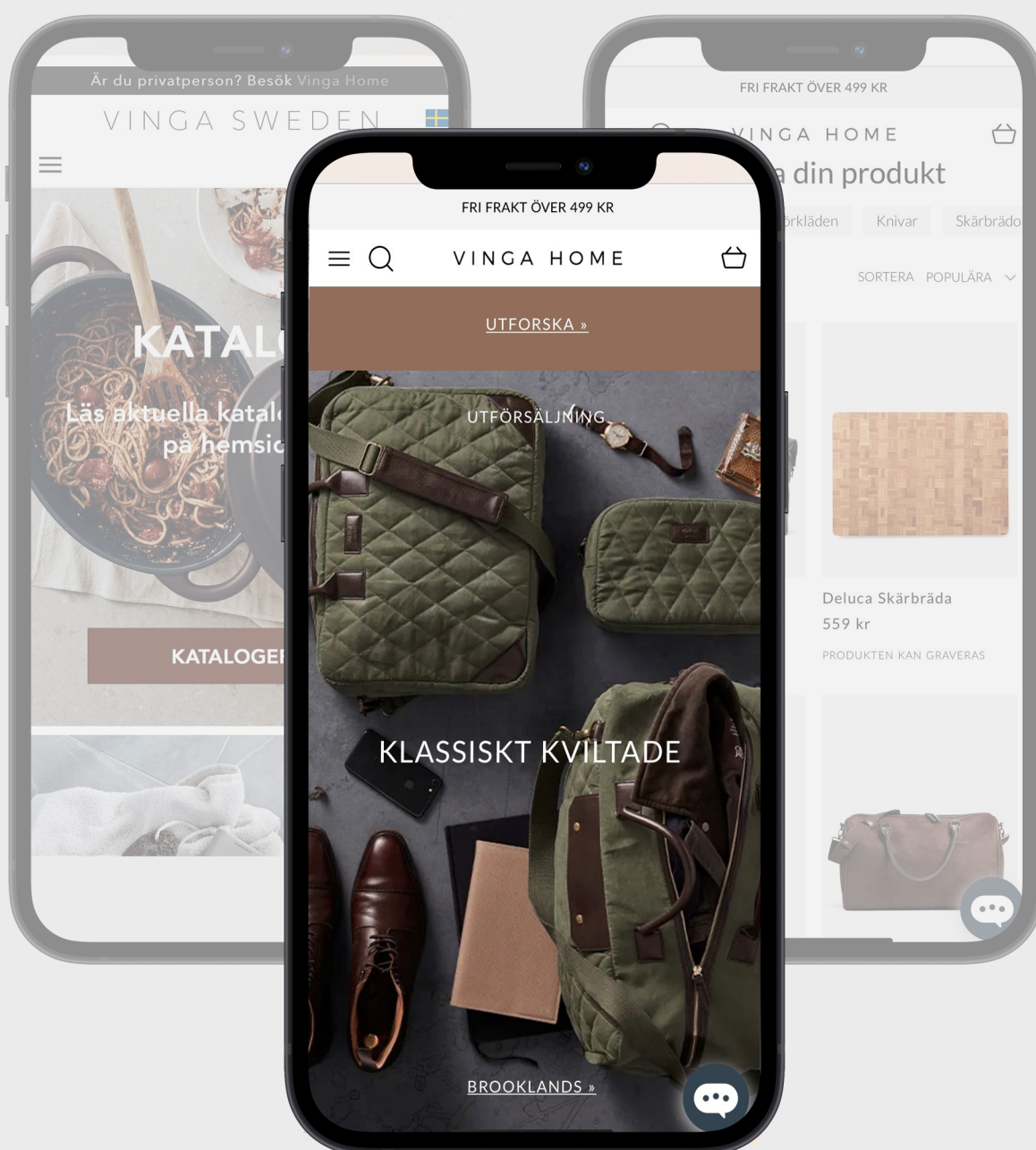


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2021

28 april 2021



Om Litium

Litium AB (publ) tillhandahåller en molnbaserad plattform för digital handel som hjälper medelstora och stora företag inom både B2B och B2C att accelerera sin försäljning. Lindex, Tingstad och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnersnätverk 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 om Litium besök www.litium.se

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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



Stark start med tillväxt på över 27 %

Perioden 1 januari - 31 mars 2021

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-03-31 till 55,1 MSEK (43,3 MSEK per 2020-03-30) vilket motsvarar en tillväxt på 27,3 % (28,1 %).
- Nettoomsättningen ökade med 22,8 % till 12,5 MSEK (10,2 MSEK) med en bruttomarginal på 66,3 % (71,9 %).
- Repetitiva intäkter uppgick till 12,1 MSEK (9,8 MSEK) vilket motsvarar 97,3 % (96,3 %) av nettoomsättningen. 83,2 % (82,2 %) av nettoomsättningen avsåg abonnemangsintäkter och 16,8 % (17,8%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -3,2 MSEK (-3,9 MSEK) och resultatet före skatt var -5,8 MSEK (-6,4 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,23 SEK (-0,39 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,42 SEK (- 0,65 SEK).
- Investeringarna uppgick till 6,4 MSEK (4,7 MSEK), en ökning med 37,5 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 24,5 MSEK (0,4 MSEK).

”*Sammanfattningsvis ett bra kvartal där de flesta nyckeltal pekar åt rätt håll. Stark tillväxt av ARR, affärens skalbarhet skiner igenom, fina framgångar på kundsidan och våra framstående lösningpartners ökar i antal. Som vd är det extra glädjande att kunna hälsa alla våra cirka 5000 nya aktieägare välkomna med ett rejält styrkebesked.*”

Patrik Settlin, vd

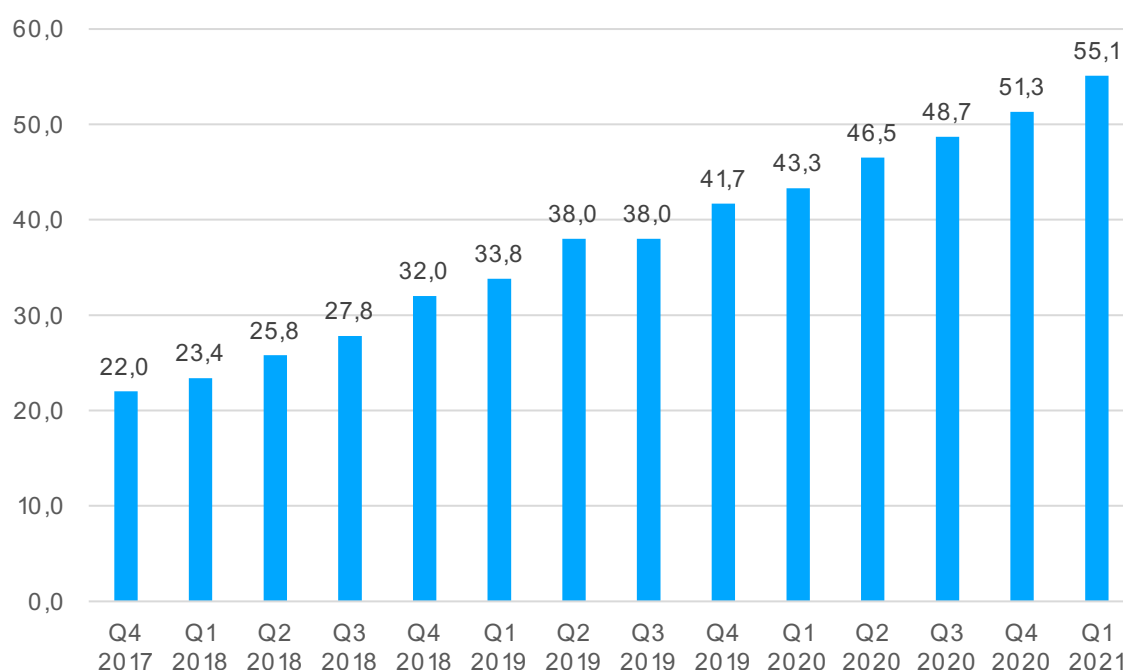
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2021-03-31 till 55,1 MSEK (43,3 MSEK per 2020-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 27,3 % (28,1 %). Ökningen av ARR jämfört med första kvartalet 2020 drivs av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya abonnemangsinträder samt ökande intäkter från befintliga kunder och våra teknologipartners.

Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20 - 40 %, illustrationen nedan visar ARR för de senaste 14 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Litium gör strategiskt programvaruförvärv

I januari förvärvar Litium rättigheterna till en programvara för dropshipping av bolaget Droshi AB. Programvaran avses att integreras som en del i Litiums produkterbjudande för avancerad digital handel.

Litium publicerar Bokslutskommuniké för 2020

Den 18 februari publicerar Litium Bokslutskommuniké för 2020 med titeln "Mot 2021 med en tillväxt över 23%."

Styrelsen för Litium beslutar om spridningsemission

Styrelsen beslutar den 23 februari om en riktad nyemission av aktier till allmänheten motsvarande 26,2 MSEK.

Spridningsemissionen i Litium kraftigt övertecknad

Den 10 mars meddelar Litium i ett pressmeddelande att spridningsemissionen kraftigt övertecknades och att ca 5 000 nya aktieägare tillförts bolaget.

Publicering av årsredovisning 2020

Den 31 mars meddelar Litium att årsredovisning för 2020 finns tillgänglig på hemsidan www.litium.se.

Viktiga händelser efter periodens slut

Kallelse till årsstämma

Den 7 april kallar Litium aktieägarna till årsstämma vilken ska äga rum torsdagen den 6 maj 2021.

VD har ordet

Vi öppnar 2021 med ett starkt kvartal där ARR växer med 27 % jämfört med samma period föregående år och uppgår till 55 MSEK. Vår framgång är en följd av Litiums fina marknadsposition, där vår flexibla och säljdrivande e-handelsplattform fortsätter att attrahera nya kunder och leverera högt affärsvärde till de som redan valt oss. Sammantaget gör detta att vi återigen levererar gentemot vårt finansiella mål på 20-40 % organisk tillväxt.

Kvartalets nettoomsättning ökade med 23 % och uppgick till 12,5 MSEK (10,2) och de repetitiva intäkterna utgjorde 97 % av nettoomsättningen. God tillströmning av nya kunder och affärer bidrog till att abonnemangsintäkterna ökade något mer än de rörliga intäkterna och stod för 83 % (82 %) av omsättningen.

Snabba sajter är avgörande för våra kunders försäljning och därmed prioriterat av oss. Bruttomarginalen landade på 66,3% (71,9%) vilket främst beror på ökade driftskostnader för att möta det mycket höga efterfrågetrycket med maximal prestanda till våra kunder. Vår bedömning är att kostnadens marginalpåverkan under året kommer att balanseras upp av ökade intäkter och stordriftsfördelar. Totalt sett ökar kostnaderna med 16 %. Utöver de direkta kostnaderna drivs ökningen av de nyanställningar som gjorts under 2020 samt av högre investering i produktutveckling.

Den digitala handeln fortsätter att gå på högvarv och enligt Postnords e-barometer ökade e-handeln inom B2C med 40% under 2020. I linje med förväntningarna har även första kvartalet i 2021 rivstartat gentemot föregående år. Bortom första kvartalet är det svårare att prognostisera och jämförelsetalen blir högtintressanta att följa nu när vi dels möter pandemieffekten fullt ut från det andra kvartalet, och senare under året gradvis återgår till normalitet när vaccineringen förhoppningsvis fått effekt.

Att digitaliseringen av konsumenthandeln accelererat och att vi fått bestående beteendeförändringar råder det inget tvivel om, men hur snabb och stark är transformationen inom B2B? Det avhandlas i vår årliga rapport "Scandinavian B2B Commerce" som publiceras i maj. Rekommenderad läsning för er som vill ta del av de senaste insikterna inom digital handel mellan företag. Litium har svaren.

Blickar vi framåt så bedömer vi vår position som långsiktigt stark, men precis som tidigare kan vi i kortare kvartalsperspektiv få se variation i affärens utvecklingstakt beroende på säljcyklernas längd och dynamiken i marknaden. Vi ser oförändrat positivt på våra möjligheter framåt och under kvartalet genomfördes även en nyemission för att dels finansiera fortsatta tillväxtinvesteringar, men där det primära syftet var att bredda ägandet i Litium.

Sammanfattningsvis ett bra kvartal där de flesta nyckeltal pekar åt rätt håll. Stark tillväxt av ARR, affärens skalbarhet skiner igenom, fina framgångar på kundsidan och våra framstående lösningspartners ökar i antal. Som vd är det extra glädjande att kunna hälsa alla våra cirka 5000 nya aktieägare välkomna med ett rejält styrkebesked. Vi ser fram emot att fortsätta tillväxtresan med er ombord. 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. 2020 har med COVID-19 varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet, men har lett till en mycket 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%.

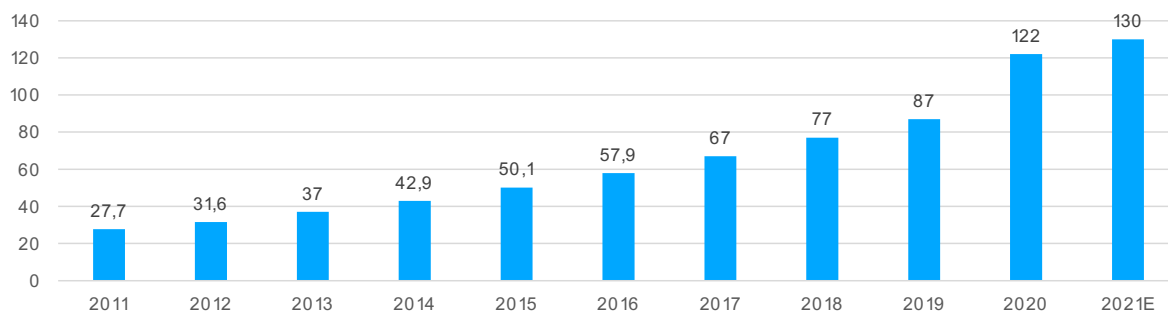
PostNord/HUI Research årsrapport för 2020 visar att den svenska e-handeln växte med 40 procent under 2020 jämfört med 2019. Detta motsvarar 35 miljarder kronor. Det var 76 procent av svenskarna (17–79 år) som e-handlade under en genomsnittlig månad.

Mest växte handeln med dagligvaror på nätet (+95 %), följt av möbler och heminredning (+63 %) och därefter skönhet och hälsa (+59 %).

Omsättningen för 2020 landade på hela 122 miljarder, där drömgränsen 100 miljarder passerades med råge. Bara ökningen under 2020 på 35 miljarder motsvarar hela 2012 års totala e-handelsomsättning i Sverige. Trots historiskt hög tillväxt så har PostNord/HUI uppskattat prognosen för 2021 till 130 miljarder.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2020 samt prognos för 2021



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 är det cirka 42 procent av B2B-företagen som

bedriver digital försäljning och 80 procent av de tillfrågade företagen räknar med att deras digitala försäljning kommer att fortsätta öka de kommande tre åren. Nästa rapport kommer i maj 2021 och befintlig rapport finns tillgänglig på www.litium.se

Scandinavian B2B Commerce 2020

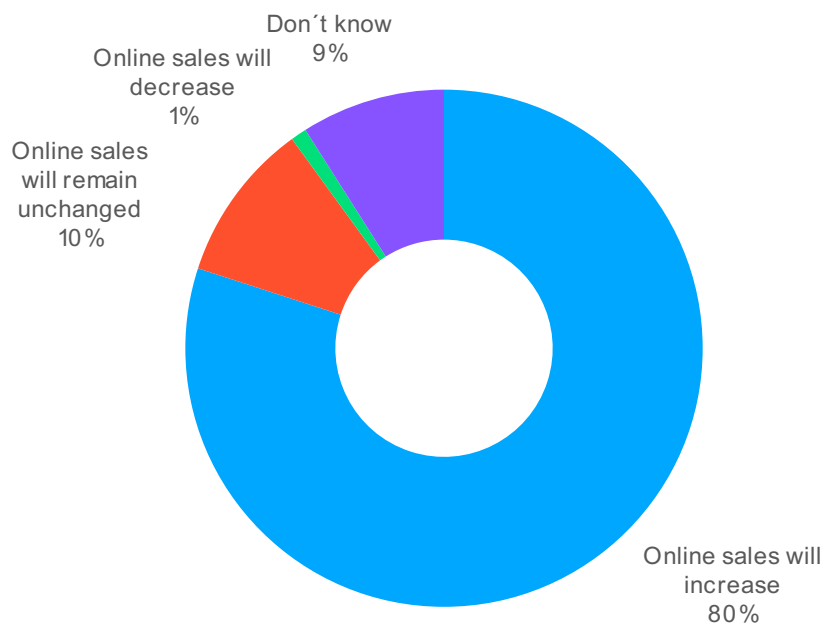


Bild: Rapporten visar att 80% av B2B-företagen tror på en ökning av den digitala försäljningen på 3 års sikt.

Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med plattformen Litium 7 för digital handel och Litium Accelerator som är en paketering med färdiga funktioner och lösningar. Litiums plattform levereras primärt via molnet. Den molnbaserade plattformen möjliggör låga inträdesbarriärer för att starta digital handel för kunderna och adderar värde genom integrerade tilläggstjänster och analysverktyg. Litium erbjuder en 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 steglös tillväxt, bland annat genom en så kallad pay-per-use-modell. Denna modell gör det möjligt för kunden att betala baserat på volym vilket skapar en lägre initial investering och att Litium kan öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

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

konsument (B2C) och försäljning mellan företag (B2B). Bolagets kundstock består ungefär till hälften av B2C-kunder och till hälften av B2B-kunder. Detta gör att Litium har specifik kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, renodlade e-handlare, varumärken samt grossister och kvalificerad B2B-försäljning. Litium är idag väl positionerat med goda möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många branschledande referenskunder. Några exempel inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och Revolution race. Exempel inom B2B är PostNord, Strålfors och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar; en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process, men kan även användas var för sig.

Litium har kundupplevelsen i fokus och plattformen är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens digitala handelslösningar. Bolaget gör det enkelt för företag att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla digitala kanaler på alla marknader. Litium gör det möjligt att skapa den bästa varumärkesupplevelsen och en enhetlig kundupplevelse för flera försäljningskanaler, så kallad unified commerce.

Vikten av att vara snabb, omställningsbar och flexibel som e-handlare är nyckel-områden för att lyckas i det digitala landskapet. För att möta alla krav är Litiums produkt utformad för flexibilitet då vi vet att kunder vill modifiera plattformen efter specifika affärsbehov. Litium tror inte på öppna tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltnings-kostnader.

Litium erbjuder också kunderna en paketering vilket ger kortare time-to-market och lägre underhållskostnader genom färdiga funktioner, ramverk och best practices. Litium Accelerator är en paketering med färdiga funktioner och lösningar för en e-handel eller återför-säljarportal. Genom att bygga e-handels-projektet på en flexibel standardlösning, baserad på best practice, kan kunderna korta sin time-to-market och i stället lägga resurserna 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 Litiumplattformen innehåller alla viktiga kärnfunktioner men där bolaget arbetar tillsammans med ledande teknologiaktörer för spetsfunktioner. Detta för att ständigt sitta på de senaste funktionerna och vara anpassningsbara till olika kundkrav på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt.

Partnernätverket

Bolagets noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande ekosystem och är strategiskt viktiga. Till dessa teknologipartners hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och 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. Denna del av digitala handelslösningar brukar kallas ekosystem.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget och möjliggör en fortsatt stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen, i synnerhet den digitala 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 jobbar med Litium och plattformen i Skandinavien. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2021	Q1 2020	Helår 2020
Repetitiva avtalsintäkter	12 127 116	9 783 307	46 950 323
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	97,3%	96,3%	97,3%
Nettoomsättning	12 466 363	10 155 738	48 259 742
Tillväxt nettoomsättning	22,8%	6,6%	18,0%
Abonnemangsintäkter	10 094 436	8 042 843	37 458 233
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	83,2%	82,2%	79,8%
Rörliga intäkter	2 032 680	1 740 464	9 490 580
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	16,8%	17,8%	20,2%
Bruttovinst	8 318 831	7 347 603	34 991 812
Bruttomarginal	66,3%	71,9%	72,3%
EBITDA	-3 206 296	-3 855 162	-8 643 705
EBITDA%	-25,7%	-38,0%	-17,9%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	-0,23	-0,39	-0,75
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,22	-0,36	-0,69
Nettoresultat	-5 781 790	-6 415 823	-18 981 856
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,42	-0,65	-1,65
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,39	-0,59	-1,51

	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	55 091 550	43 287 175	51 324 653
Tillväxt Annual Recurring Revenue	27,3%	28,1%	23,1%
Balansomslutning	90 200 237	89 490 512	75 931 331
Eget kapital	73 235 310	66 734 142	54 168 109
Genomsnittligt antal aktier för perioden	13 714 655	9 843 776	11 510 443
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	14 839 655	10 818 776	12 560 443
Soliditet	81,2%	74,6%	71,3%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter

Nettoomsättningen ökade med 22,8 % till 12,5 MSEK (10,2 MSEK) med en bruttomarginal på 66,3 % (71,9 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 97,3 % av nettointäkterna (96,3 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgår till 10,1 MSEK, (8,0 MSEK) och består främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna, uppgår till 2,0 MSEK, (1,7 MSEK) och genereras 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.

De direkta kostnaderna uppgick till 4,2 MSEK (2,9 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra solutionpartners 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. Den lägre bruttomarginalen för kvartalet jämfört med samma kvartal föregående år beror främst på en temporär kostnad för utökad kapacitet. Fortsatt högt tryck på handeln under kvartalet har drivit stark trafik med behov för utökad kapacitet.

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 21,2 MSEK (18,2 MSEK) för första kvartalet vilket är en ökningstakt på 16,3 % (37,0 %) jämfört med samma period

föregående år. Litium sätter stort värde på god kostnadskontroll och utvecklingen är i linje med bolagets plan.

Personalkostnader har ökat med 1,3 MSEK (1,9 MSEK) där vi ser en stabilisering i ökningen som främst beror på de nyanställningar som gjort under 2020, vilka syftat till att bibehålla en stark tillväxt. Under 2021 ser vi ett fåtal rekryteringar av specifika roller som kommer att genomföras.

Resultat

EBITDA marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i relativa tal uppgick EBITDA till -3,2 MSEK (-3,8 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,23 SEK (-0,39 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,42 SEK (-0,65 SEK).

Bolagets huvudfokus på tillväxt och att växa ARR kvarstår och 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 Skandinavien samt att säkerställa rätt produkt-erbjudande och intern kompetens. Detta har medfört ökande förluster under 2018 och 2019 men från och med 2020 har lönsamheten förbättrats. I takt med att gapet mellan intäkter och kostnader fortsätter att minska ser vi att denna trend över tid kommer att vara bestående vilket drivs av den underliggande skalbarheten i Litiums affärsmodell.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 6,4 MSEK (4,7 MSEK), en ökning med 37,5 %. Ökningen hänförs till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,6 MSEK (2,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 15,8 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 11,6 MSEK (5,8 MSEK). Ökningen beror på en starkt ökande underliggande affär samt en temporär påverkan av implementeringen av ett nytt avtalshanterings- och faktureringsystem. Vi bedömer att balansposten kommer att minska kommande kvartal.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 9,8 MSEK (-0,8 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 24,5 MSEK (0,4 MSEK). Ökningen beror på den spridningsemission som slutfördes i början av mars och som tillförde bolaget 26,2 MSEK. Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (3 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 81,2 % (74,6 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-03-31 till 55,1 MSEK (43,3 MSEK per 2020-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 27,3 %.

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

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

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: 4732

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma; 6 maj 2021

Kvartalsrapport Q2:2021; 26 augusti 2021

Kvartalsrapport Q3: 2021; 28 oktober 2021

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har två medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättningar utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvodena 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, konkurrens-situationen, 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%
TIN NyTeknik	1 200 000	8,42%
Swedbank Robur Microcap	1 167 738	8,19%
Swedbank försäkring	1 062 263	7,45%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	903 429	6,34%
Avanza Pension	710 000	4,98%
Aktia Nordic MIC	659 533	4,63%
Mikael Lindblom	643 661	4,52%
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	482 157	3,38%
Nordnet pensionsförsäkring	298 062	2,09%
Summa 10 största ägarna	9 667 171	67,83%

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. Vi ser dock att vissa av Litiums existerande kunder har fått eller kan komma att få temporära likviditetsproblem och att potentiella kunder på grund av det osäkra läget avvaktar med att investera i Litiums produkterbjudande.

Litiums tillväxt kan därav gradvis bromsa in från nuvarande nivåer. Litium har inte något stort beroende av enstaka leverantörer för att vår lösning ska fungera. Vi arbetade redan innan COVID-19 med våra leverantörer av IT-tjänster såsom drift och produktutveckling på distans.

På medellång och lång sikt kan Litium påverkas/ inte påverkas på följande sätt om COVID-19 fortsätter att ha en starkt negativ påverkan på Sveriges och världens ekonomier.

- En del av Litiums existerande kunder skulle kunna få mer permanenta likviditetsproblem och hamna på obestånd. Detta skulle innebära att våra intäkter skulle minska och att vår churn och kundförluster skulle öka.
- Vi ser inte att effekterna av COVID-19 skulle ha en stor påverkan på prissättningen av vare sig vårt erbjudande eller de tjänster vi köper.

- Vi ser heller inte att Litium skulle kunna hamna i en situation där vi skulle kunna bli skadeståndsskyldiga för att vi inte uppfyllt våra åtaganden.

Tillägg till ovan beskrivna och kommenterade risker så ser vi även att digital handel blir ett än större fokusområde för företag generellt vilket skulle kunna, till en okänd del, balansera eventuell negativ påverkan. Med den spridningsemission som genomfördes under kvartalet så hotas heller inte Litiums likviditet p.g.a. COVID-19. Vi ser i dagsläget inga andra risker än ovan men vi bedömer läget som fortsatt osäkert och utvärderar löpande vilken påverkan som utvecklingen av COVID-19 har på vår affär och på vår organisation på både kort och lång sikt. Om bedömningen av läget förändras kommer vi att vidta nödvändiga åtgärder.

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

Stockholm den 28 april 2021

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	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
Belopp i SEK	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Nettoomsättning	12 466 363	10 155 738	48 259 742
Aktiverat arbete för egen räkning	2 895 997	1 949 672	8 562 073
Övriga rörelseintäkter	74 193	65 158	132 399
	15 436 553	12 170 568	56 954 214
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-9 665 786	-8 286 668	-33 693 402
Personalkostnader	-8 977 063	-7 631 789	-31 836 427
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 552 238	-2 203 098	-9 244 692
Övriga rörelsekostnader	0	-107 273	-68 090
Rörelseresultat	-5 758 534	-6 058 260	-17 888 397
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	0	209	468
Räntekostnader och liknande kostnader	-23 256	-357 772	-504 927
Resultat efter finansiella poster	-5 781 790	-6 415 823	-18 392 856
Resultat före skatt	-5 781 790	-6 415 823	-18 392 856
Bokslutsdiskpositioner	0	0	-589 000
Skatt på årets resultat	0	0	0
Årets/periodens resultat	-5 781 790	-6 415 823	-18 981 856

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	51 290 733	39 644 729	47 401 704
	51 290 733	39 644 729	47 401 704
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	24 437	50 636	30 986
Inventarier, verktyg och installationer	1 209 714	1 280 987	1 218 615
	1 234 151	1 331 623	1 249 601
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	52 642 584	41 094 052	48 769 005
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	11 550 887	5 751 472	11 232 053
Tecknat men ej inbetalt kapital	0	39 999 996	0
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	394 118	1 086 750	270 831
Övriga fordringar	148 267	357 989	148 044
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	999 248	806 558	832 520
	13 092 521	48 002 765	12 483 448
Kassa och bank	24 465 132	393 695	14 678 878
Summa omsättningstillgångar	37 557 653	48 396 460	27 162 326

Balansräkning

Belopp i SEK	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (13 177 109 aktier)	13 177 109	9 843 776	13 177 109
Nyemission under registrering	0	3 333 333	0
Fond för utvecklingsutgifter	46 244 558	34 763 844	45 262 357
	59 421 667	47 940 953	58 439 466
Fritt eget kapital			
Överkursfond	130 403 140	96 233 948	104 203 148
Balanserad vinst eller förlust	-110 807 707	-71 024 937	-89 492 649
Periodens resultat	-5 781 790	-6 415 822	-18 981 856
	13 813 643	18 793 189	-4 271 357
Summa eget kapital	73 235 310	66 734 142	54 168 109
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	1 166 660	250 000	1 416 662
	1 166 660	250 000	1 416 662
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	250 000	7 751 873	500 000
Leverantörsskulder	3 140 558	5 560 528	6 981 135
Skulder till koncernföretag	830 020	250 395	830 020
Skatteskulder	381 205	342 800	577 778
Övriga kortfristiga skulder	678 879	1 118 191	1 833 257
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10 517 605	7 482 583	9 624 370
	15 798 267	22 506 370	20 346 560
Summa eget kapital och skulder	90 200 237	89 490 512	75 931 331

Kassaflödeanalys	2021-01-01	2020-01-01	2020-01-01
Belopp i SEK	2021-03-31	2020-03-31	2020-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-5 781 790	-6 415 823	-18 392 856
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	2 552 238	2 202 253	9 244 692
	-3 229 552	-4 213 570	-9 148 164
Betald inkomstskatt	-	-195 215	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-3 229 552	-4 408 785	-9 148 164
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-609 073	3 050 392	-1 430 286
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-4 548 293	-1 119 486	2 690 324
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 386 918	-2 477 879	-7 888 126
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 295 324	-4 608 639	-19 024 994
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-130 494	-63 970	-366 203
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 425 818	-4 672 609	-19 391 197
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	26 199 992	0	39 999 996
Emissionskostnader	-1 351 000	-200 000	-200 000
Sålda teckningsoptioner	0	40 419	40 418
Nyupptagna lån	0	6 751 873	6 000 000
Amortering av lån	-250 002	-250 000	-5 083 338
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24 598 990	6 342 292	40 757 076
Periodens kassaflöde	9 786 254	-808 196	13 477 753
Likvida medel vid årets/periodens ingång	14 678 878	1 201 891	1 201 125
Likvida medel vid årets utgång	24 465 132	393 695	14 678 878

Eget kapital

Bundet eget kapital		Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans		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			982 201
Summa			982 201
Vid periodens utgång		13 177 109	46 244 558
Fritt eget kapital			
	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	104 203 148	-89 492 649	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	26 199 992		
Utgivna teckningsoptioner			-
Kostnader för nyemission		-1 351 000	
Summa	130 403 140	-90 843 649	-18 981 856
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter	-	-982 201	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-18 981 856	18 981 856
Summa	-	-19 964 057	-
Periodens resultat	-	-	-5 781 790
Vid periodens utgång	130 403 140	-110 807 706	-5 781 790

