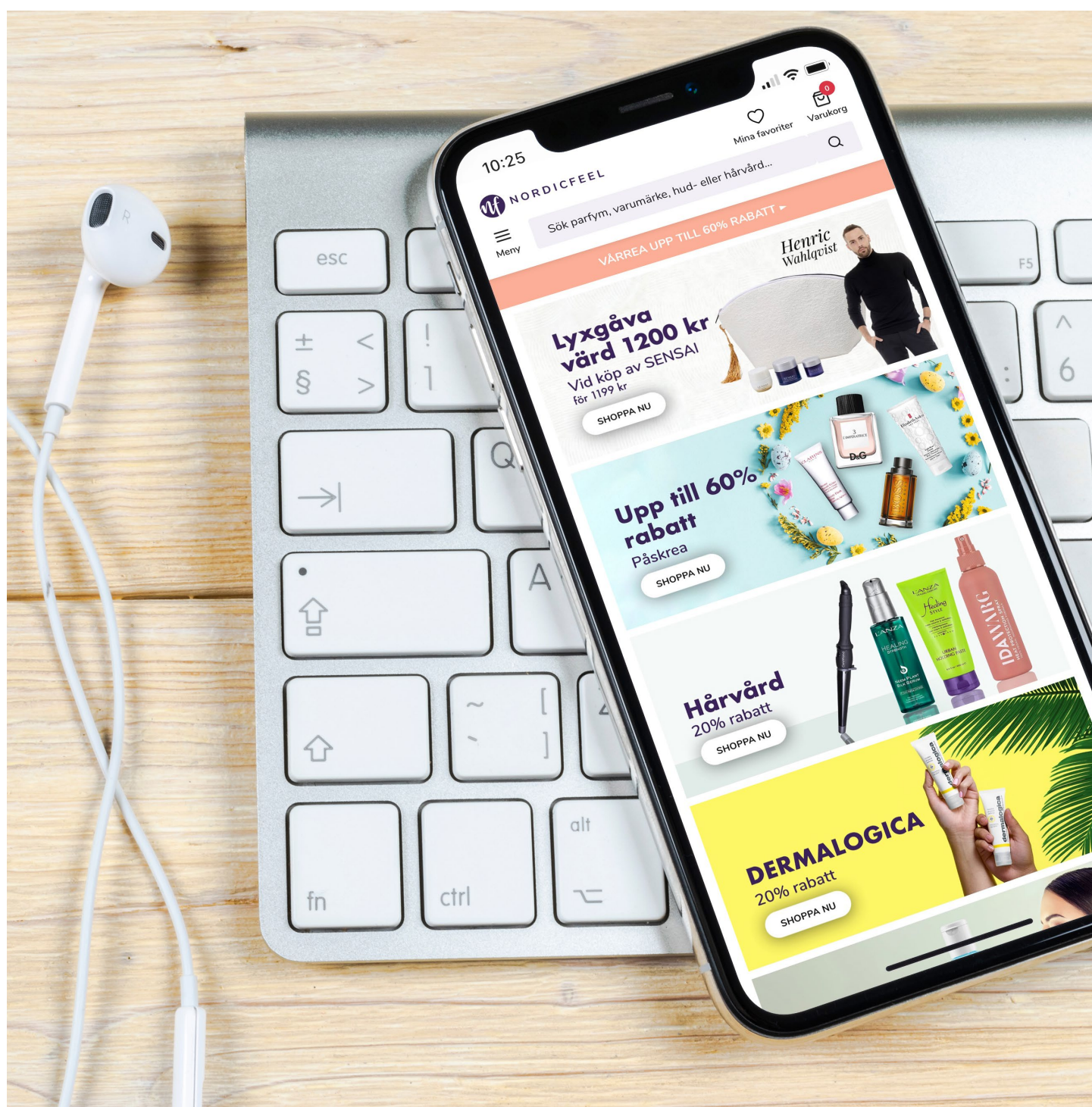




Litium AB (publ)

Q1 rapport
2020

www.litium.se



Litium

Litium AB (publ) är en molnbaserad plattform för digital handel som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Lindex, NordicFeel och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 7 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnersnätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Spotlight Stock Market i Stockholm.

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

<https://www.spotlightstockmarket.com/sv/bolag/irabout?InstrumentId=XSAT01001489>



Finansiering på plats, fler starka ägare och fortsatt hög tillväxttakt

Perioden 1 januari – 31 mars 2020

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-03-31 till 43,3 MSEK (33,8 MSEK per 2019-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 28,1 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 7,7 % till 9,8 MSEK (9,1 MSEK). Dessa uppgick därmed till 96,7 % (96,0 %) av nettoomsättningen.
- Nettoomsättningen ökade med 7,3 % till 10,2 MSEK (9,5 MSEK) med en bruttomarginal på 71,9 % (75,1 %).
- EBITDA uppgick till -3,9 MSEK (-1,0 MSEK) och resultatet före skatt var -6,4 MSEK (-2,8 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,39 SEK (-0,10 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,65 SEK (-0,29 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 66,7 MSEK (46,9 MSEK) och till 6,78 SEK/aktie (4,77 SEK/aktie).
- Investeringarna uppgick till 4,7 MSEK (3,2 MSEK) en ökning med 46,9 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 0,4 MSEK (19,7 MSEK). Efter periodens utgång slutfördes en riktad nyemission som tillförde bolaget 40,0 MSEK.

Denna information är sådan information som Litium AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 april 2020 8:00.

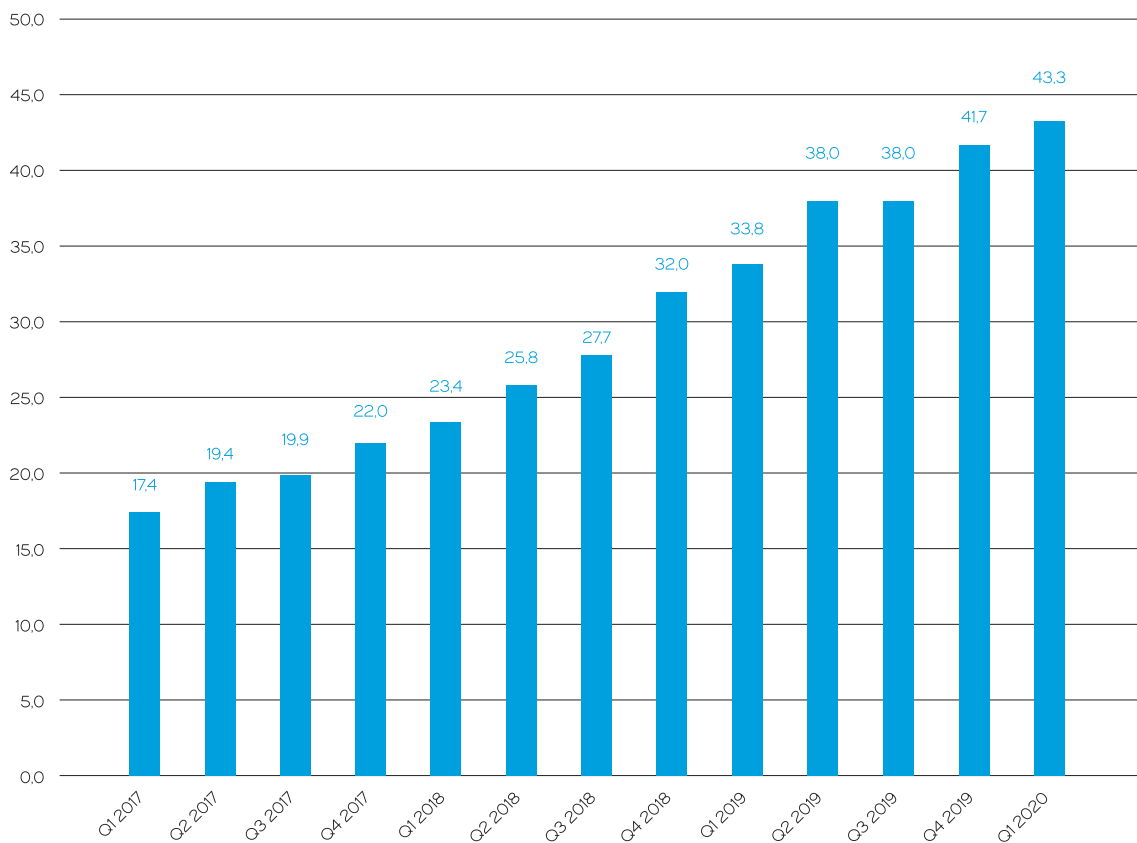
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2020-03-31 till 43,3 MSEK (33,8 MSEK per 2019-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 28,1 %. Litiums mål är att tillväxten i ARR ska överstiga 30 % på årsbasis. Illustrationen nedan visar ARR för de senaste 12 kvartalen.

Ökningen av ARR jämfört med första kvartalet 2019 drivs främst av tillströmningen av nya kunder som vilka generar både nya licensintäkter samt intäkter från våra teknologipartners.

Annual Recurring Revenue (ARR) (MSEK)



Bruttovinstanalys

Från och med det fjärde kvartalet 2019 har Litium separat redovisat bruttovinst och bruttomarginal för verksamheten. Intäkterna som redovisas i analysen kan härledas direkt från resultaträkningen. De direkta kostnaderna inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra solution partners erhåller från införsäljningen av Litiums erbjudande.

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

Den minskade bruttomarginalen jämfört med första kvartalet 2019 beror främst på att kostnaderna för tredjepartslösningar från våra teknologipartners ökat något samt en mindre ökning av kickback till partners.

Litiums bruttoresultat per kvartal och år

Belopp i SEK	2020-01-01 2020-03-31	2019-01-01 2019-03-31	2019-01-01- 2019-12-31	2018-01-01- 2018-12-31
Nettoomsättning	10 155 738	9 526 010	40 895 289	31 797 605
Övriga rörelseintäkter	65 158	1 540	1 440	-95 941
Totala intäkter exkl. aktiveringar	10 220 896	9 527 550	40 896 729	31 701 664
Direkta driftkostnader och kickbacks till solution partners	-2 873 293	-2 372 785	-10 413 886	-7 484 646
Bruttoresultat	7 347 603	7 154 765	30 482 843	24 217 018
Bruttomarginal	71,9 %	75,1 %	74,5 %	76,4 %

Viktiga händelser under perioden

Utökad finansiering

I januari upptog Litium lån om 6 MSEK från Swedbank med sedvanliga villkor.

Extra bolagsstämma

Vid extra bolagsstämma den 22 januari 2020 beslutades att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram. Beslutet innebär en emission av högst 200 000 teckningsoptioner som var och en medför rätt till nyteckning av en aktie.

Tura Scandinavia

Den 24 januari 2020 meddelade Litium att Tura Scandinavia valt att använda Litiums lösning för digital handel. Tura Scandinavia verkar i flera länder och valde Litium bland annat på grund av lösningen adderar ett utökat kanalstöd vilket möjliggör en lättare hantering av olika språk på sajten.

Litium Accelerate 2020

Den 29 januari genomfördes 2020-års upplaga av kund- och partnereventet Litium Accelerate där Litium lanserade ett antal viktiga produktnyheter. Fokus låg på hur Litium ytterligare ska möta ökande kundförväntningar genom att addera spetsfunktionalitet och en ny API-strategi som möjliggör så kallad "best-of-breed" d.v.s. våra kunder kan använda den bästa lösningen för ett specifikt område oavsett om det är Litiums eller från tredjepart.

Patrik Settlin tillträder

Den 10 februari 2020 tillträdde Patrik Settlin sin tjänst som VD för Litium.

Ny kund – Eleiko

Den 20 februari meddelar Litium att Eleiko, som är verksamma inom fitnessindustrin, har valt Litium för sin internationella e-handelssatsning mot konsument. Det världsledande bolaget anger att de valde Litium för plattformens tekniska anpassningsbarhet tillsammans med en bra utbildningssupport för deras utvecklare.

Litium utreder förutsättningarna för att genomföra en riktad nyemission

I mars gav Litium ABG Sundal Collier i uppdrag att utreda förutsättningarna för att genomföra en nyemission av aktier motsvarande ett värde om cirka 40 MSEK riktad till svenska och internationella institutionella investerare genom ett så kallat accelererat book-building-förfarande.

Litium beslutar om en riktad nyemission om totalt 40 mkr till en premie om 11 procent

Styrelsen i Litium har beslutat om en riktad nyemission av 3 333 333 aktier till en teckningskurs om 12 SEK per aktie och Litium kan därigenom tillföras cirka 40 MSEK. Genomförandet av nyemissionen förutsätter ett godkännande från en extra bolagsstämma.

Överlåtelse av teckningsoptioner till VD i Litium inom ramen för incitaments-program riktad till VD

Styrelsen i Litium har beslutat om och genomfört överlåtelse av 150 000 teckningsoptioner inom ramen för det incitamentsprogram som extra bolagsstämma beslutade att införa den 22 januari 2020 till Bolagets verkställande direktör Patrik Settlin.

Litiums årsredovisning 2019

Den 27 mars publicerades Litium AB:s årsredovisning för 2019 på bolagets webbplats.

Kallelse till årsstämma

Aktieägarna i Litium kallas till årsstämma måndagen den 27 april 2020 kl. 16.00.

Kommuniké från extra bolagsstämma i Litium AB (publ)

Vid extra bolagsstämma den 30 mars 2020 beslutades om att godkänna den av styrelsen beslutade emissionen av högst 3 333 333 aktier.

Flaggningsmeddelande

Den 30 mars informerar Litium att Aktia Nordic MIC, Swedbank Robur Microcap och TIN Fonder har ökat sitt aktieinnehav till över 5 % i Litium AB genom en riktad nyemission. Aktia Nordic MIC ökade sitt aktieinnehav i Litium AB till 666 156 aktier, motsvarande 5,1 % av såväl kapitalet som rösterna, från tidigare 425 433 aktier, motsvarande 4,3 %. Swedbank Robur Microcap tillkom som ny aktieägare med ett aktieinnehav uppgående till 1 083 333 aktier motsvarande 8,2 %. TIN fonder kommer in som ny aktieägare med ett aktieinnehav uppgående till 1 166 666 aktier motsvarande 8,9 %. I samband med den nyemissionen minskade styrelseledamoten Mikael Lindbloms andel av både kapital och röster minskade från 6,2 % till 4,7 % genom den utspädning som emissionen medförde.

Viktiga händelser efter periodens slut

Mediejätten NTM väljer Litiums plattform

Med en omsättning på närmare 1,8 miljarder är mediekoncernen NTM Sveriges största koncern för lokala media. Den 2 april anger Litium och NTM genom pressmeddelanden att NTM väljer Litium som plattform för sin satsning på digital handel.

Litiums CFO Monika Pers lämnar bolaget

Litium meddelas att CFO Monika Pers har valt att lämna bolaget på grund av hälsoskäl samt att rekryteringen av en ny CFO har inletts.

Litium lanserar B2B-rapport

Litiums fjärde rapport om digital B2B-handel lanserades den 21 april: Scandinavian B2B Commerce 2020. Den baseras på svar från närmare 1 000 respondenter och sträcker sig denna gång utanför Sverige och omfattar nu Skandinavien.

VD har ordet

Vi fortsätter på inslagen väg och startar året starkt där ARR växer med drygt 28 % jämfört med samma period föregående år och når över 43 MSEK. Bruttomarginalen bibehålls på en hög nivå och uppgår till 72 % vilket visar styrkan i underliggande affär. Vi har säkerställt likviditeten och därmed finansieringen av våra långsiktiga tillväxtplaner genom den riktade emissionen på 40 MSEK som genomfördes under mars. En emission som inte bara tillförde likvida medel utan även topprankade fonder som med sin långsiktighet och sitt kunnande kommer att vara ytterst värdefulla för Litium.

Coronaviruset, COVID-19, har drabbat oss alla med oerhörd kraft. De gripande humanitära perspektiven överskuggar givetvis allt annat, men det är samtidigt fint att se hur vi som kollektiv enas och kämpar tillsammans för att rida ut stormen. Vi på Litium drar såklart vårt strå till stacken för att minimera smittspridning och stöttar upp där vi kan för att underlätta för partners och kunder. Sett till det affärsmässiga bedöms situationen kortsiktigt inte medföra betydande finansiell risk för Litium då över 95 % av befintliga intäkter är avtalsbundna. Vi har även en bred kundbas med kunder från många olika branscher och segment vilket minskar riskexponeringen.

Även om effekterna av COVID-19 ännu inte är överblickbara så kan vi redan nu skönja förändrade mönster som påverkar den bransch vi befinner oss i. Initialt har vi sett många potentiella kunder, fullt förståeligt, avvakta med alla slags investeringsbeslut på grund av det osäkra läget. Detta påverkar vår nyförsäljning och kan medföra en tillfällig inbromsning av vår tillväxttakt om läget består. Samtidigt är vårt värdeerbjudande ytterst attraktivt för de som har investeringsmöjligheter på kort sikt och fortsatt mycket väl positionerat till hela målmarknaden på längre sikt.

Som jag skrev om i fjärde kvartalets rapport så bedömer vi det synnerligen rationellt att investera i tillväxt givet Litiums position och med påfylld kassa ges möjlighet att realisera bolagets tillväxtpotential.

Parallellt har marknadens dynamik ändrats signifikant sedan vi satte nuvarande finansiella mål tidigt 2018. Vi har därför behov av att kalibrera om siktet och kommer under våren att uppdatera våra finansiella mål utifrån de nya förutsättningarna.

Att ha en slagkraftig lösning för alla digitala säljkanaler har visat sig än mer avgörande i takt med den accelererande beteendeförändringen hos både B2C- och B2B-kunder. Den 21 april lanserade vi för fjärde gången Nordens största undersökning om hur företag gör affärer i de digitala kanalerna. Scandinavian B2B Commerce 2020. I rapporten kan du bland annat läsa om hur skandinaviska B2B-företag fortsätter att spänna bågen och bredda sin verksamhet internationellt och särskilt i övriga Norden, Europa och globalt. Vi spänner bågen med dem – Litium med partners står redo för att på vår flexibla plattform snabbt bygga kundunika lösningar som levererar digital handel i världsklass.

Vi står alla inför stora utmaningar kommande kvartal men vi kommer även att se ljuspunkter och jag är övertygad om att Litium är en av dem. Stay safe.



//Patrik

Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten i de digitala kanalerna. Den digitala handeln, e-handel, är en central del av det digitala skifte som påverkar hela samhället. Företag utan en strategi för att digitalisera sin affärsmodell och försäljningsmodell riskerar att inte bara se sin försäljning stagnera utan helt konkurreras ut.

Den höga tillväxttakten på digital handel drivs av förändrade köpbeteenden hos kunder inom både B2C och B2B. Enligt siffror från PostNord/

HUI Research rapport "Årsrapport 2019" växte e-handeln totalt i Sverige under 2019 med 13 % och totalt uppgick därmed den svenska e-handeln till ca 87 miljarder. För första gången på helårsbasis var det 70 % av svenskarna som handlade digitalt under en genomsnittlig månad. Inför 2020 är helårsprognosen att handeln kommer att växa med drygt 11 % och uppgå till närmare 97 miljarder kronor. E-handeln kommer därmed, om inget oförutsett inträffar, sannolikt att nå milstolpen 100 miljarder kronor i omsättning under 2021, vilket visar att branschen på allvar börjar bli en maktfaktor inom svensk detaljhandel.

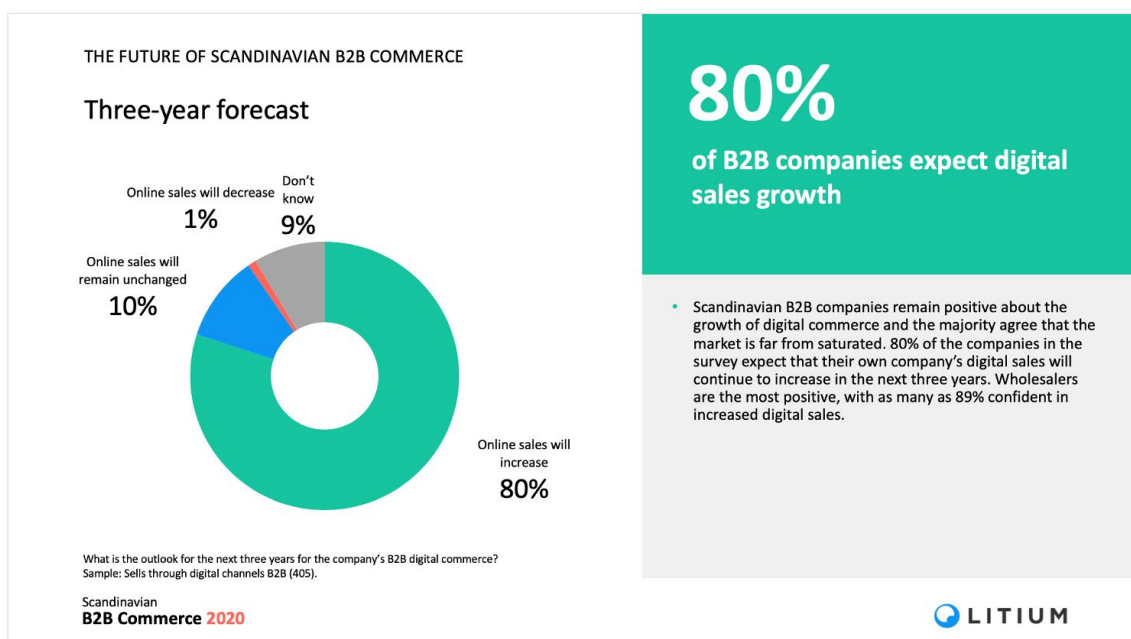
E-handels omsättning (mdkr)



Den 21 april 2020 släppte Litium för fjärde året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) vilken i år utökats från att vara en svensk rapport till att även innefatta Danmark och Norge. "Scandinavian B2B Commerce 2020". Rapporten finns tillgänglig på www.litium.se.

som molntjänst ger låga trösklar att komma igång och adderar värde genom integrerade kringtjänster och analysverktyg. Modellen ger kunden möjlighet att växa friktionsfritt i ett mycket stort spann bland annat genom en pay-per-use modell. Ett tryggt sätt för kunden att betala baserat på tillväxt och en

Scandinavian B2B Commerce 2020



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

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med plattformen Litium 7 för digital handel och Litium Accelerator. Den dominerande leveransformen för Litiums plattform är via molnet. Att köpa plattformen

möjlighet för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums plattform och Accelerator

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkt-hanterings-verktyg (PIM) och ett kraftigt publicerings-verktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process. De kan även köpas var för sig. Litium har upplevelsen i fokus och är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens digitala handels-lösningar. Bolaget gör det enkelt för digitala handlare att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla kanaler på alla marknader. Litium gör det möjligt att skapa den bästa varumärkesupplevelsen och en enhetlig kundupplevelse för flera kanaler och unified commerce.

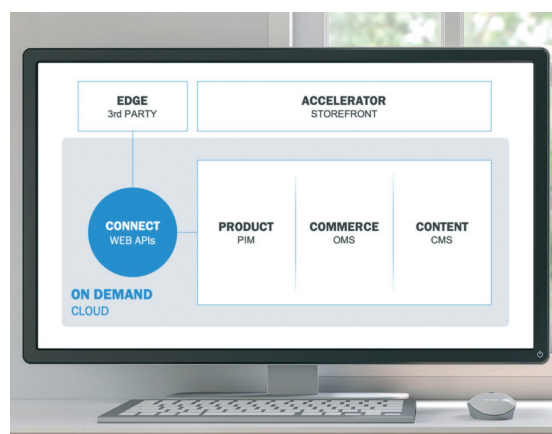
Vikten av att vara snabb, omställningsbar och flexibel som e-handlare är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. För att möta alla krav är Litiums produkt utformad för flexibilitet då vi vet att kunder vill modifiera plattformen efter specifika affärsbehov. Litium tror inte på öppna tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader. Bolaget erbjuder också kunderna en paketering vilket ger kortare time to market och lägre underhållskostnader via färdiga funktioner, ramverk och best practices. Litium Accelerator är den bästa grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform. Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning (baserad på best practice) kan kunderna korta sin time-to-market och 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 andra 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 och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster är strategiskt viktiga. Till dessa hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-post marknadsföring, marketing automation och andra typer av system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på ekosystempartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54, Apsis och Voyado.

Litium får intäkter av ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget för en stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller digitala handeln, går mycket snabbt.

För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje tid bedömer Litium att det är bättre att samarbeta och integrera med de starkaste leverantörerna för varje specialistområde än att utveckla alla delar internt. En så kallad best-of-breed strateg.



Litiums nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den helt skalbar. Nätverket består av större generella IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer. Samtliga med hög kompetens och erfarenhet inom digital handel. Försäljning, implementering av lösningen och kontinuerlig leverans görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, affärsmässighet och håller en hög servicenivå. Litium vill arbeta med de bästa och gör alltid en noggrann utvärdering av de företag som vill bli partners.

För att kvalitetssäkra och kontinuerligt 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 Sverige, Norge och Danmark. Under 2019 utbildade Litium över 200 kunder och partners. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Ekonomisk översikt

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2020	Q1 2019	Helår 2019
Nettoomsättning	10 155 738	9 526 010	40 895 289
EBITDA	-3 855 162	-961 258	-8 961 220
EBITDA/aktie	-0,39	-0,10	-0,91
Resultat före skatt	-6 415 823	-2 834 551	-16 560 029
Resultat/aktie	-0,65	-0,29	-1,68
	2020-03-31	2019-03-31	2019-12-31
Balansomslutning	89 490 512	61 057 688	50 878 748
Eget kapital	66 734 142	46 931 517	33 309 550
Eget kapital/aktie	6,78	4,77	3,38
Antal aktier	9 843 776	9 843 776	9 843 776
Soliditet	74,6%	76,9 %	65,5 %

EBITDA och resultat före skatt per aktie är beräknade vid utgången av antal registrerade aktier för respektive period.

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter

Nettoomsättningen ökade med 7,3 % till 10,2 MSEK (9,5 MSEK) med en bruttomarginal på 71,9 % (75,1 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 96,7 % av nettointäkterna (96,0 %).

Intäkterna är både fasta och rörliga. De fasta intäkterna består främst av återkommande licensavgifter enligt en så kallad SaaS-modell. De rörliga intäkterna genereras främst genom att Litiums kunder använder olika tilläggstjänster såsom exempelvis betallosningar och cloudlösningar men även av extradebiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 18,2 MSEK för första kvartalet (13,3 MSEK) vilket är en ökningstakt på 36,8 % jämfört med samma period föregående år. Ökningstakten har mer än halverats jämfört med helåret 2019 då ökningstakten var 79 %.

Personalkostnaderna ökade med 1,9 MSEK mot jämförelsekvartalet vilket beror på att bolaget har fler anställda främst inom marknad och produktutveckling. Övriga externa kostnader har ökat med 2,6 MSEK vilket främst beror på att resurser lagts på strategiskt viktiga projekt som syftar till att kunna bibehålla en stark tillväxt samt på utbyggnaden av en robust infrastruktur såsom exempelvis rätt systemstöd för bolagets olika funktioner. Dessa satsningar kommer att fortlöpa liksom rekrytering av specifika roller i syfte att möjliggöra fortsatt tillväxt.

Resultat

EBITDA uppgick till -3,9 MSEK (-1,0 MSEK) och resultatet före skatt var -6,4 MSEK (-2,8 MSEK).

Baserat på historisk och nuvarande tillväxttakt avser bolaget fortsätta investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att stegvis öka resurserna är att fortsatt kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och Skandinavien samt att säkerställa rätt produkt-erbjudande och kompetens.

Bolagets huvudfokus på tillväxt och att växa ARR kvarstår vilket medfört ökande förluster under 2018 och 2019. Under 2020 väntas förlusterna minska och 2021 bedöms verksamheten nå lönsamhet.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,7 MSEK (3,2 MSEK) en ökning med 46,9 %. Ökningen kan till stor del hänföras till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för fjärde kvartalet uppgick till 2,2 MSEK (1,8 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 22,2 %.

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde uppgick till -0,8 MSEK (-2,7 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgår till 0,4 MSEK (19,5 MSEK). Minskningen beror på att bolaget, som beskrivs ovan, fortsatt prioriterar tillväxt före lönsamhet. Bolagets checkräkningskredit uppgår till 3 MSEK. Under kvartalet har Litium upptagit lån om 6 MSEK från Swedbank med sedvanliga villkor. Soliditeten uppgick vid periodens slut till 74,6 % (76,9 %).

Efter periodens utgång slutfördes en riktad nyemission som tillförde bolaget 40,0 MSEK.

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-03-31 till 43,3 MSEK (33,8 MSEK per 2019-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 28,1 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter kommande 12 månader plus genomsnittliga rörliga avtalsintäkter uppräknade enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder, exklusive antagande av churn (kunder som kommer att lämna Litium) samt exklusive antaganden om positiv eller negativ påverkan av omförhandlade kundavtal. Vidare tas hänsyn till eventuella rabatter.

Årsvärde för rörliga avtalsintäkter definieras som de fyra senaste kvartalens sammanlagda värde uppräknat med tillväxten de närmast föregående rullande fyra kvartalen enligt (exempel):

$$(Q3+Q2+Q1\ 2019+Q4\ 2018) * (Q3+Q2+Q1\ 2019+Q4\ 2018) / (Q2+Q1\ 2019+Q4+Q3\ 2018)$$

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Spotlight Stock Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 9 843 776

Antal röster: 9 843 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 1253

De tio största aktieägarna per 31 mars 2020:

Ägare	Antal	Kapital/röster
FastPartner AB	1 897 717	19,28 %
Swedbank försäkring	791 815	8,04 %
Avanza Pension	774 259	7,87 %
Mikael Lindblom	614 013	6,24 %
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	561 200	5,70 %
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	438 926	4,46 %
Aktia Nordic MIC	425 433	4,32 %
Allan Engström	227 585	2,31 %
Henrik Lundin	178 699	1,82 %
Nordnet		
Pensionsförsäkring	152 767	1,55 %
Summa 10 största ägarna	6 062 414	61,59 %

Närståendetransaktioner

Inga materiella närståendetransaktioner har skett under perioden.

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma, 27 april 2020.

Kvartalsrapport Q2 2020, 27 augusti 2020.

Kvartalsrapport Q3 2020, 5 november 2020.

Bokslutskommuniké 2020, 18 februari 2021.

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.

COVID-19

Effekter på kort sikt:

I skrivande stund ser vi inte att COVID-19 har en stor påverkan på Litiums befintliga affär på kort sikt 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. Dock kan Litiums existerande kunder få temporära eller permanenta likviditetsproblem,

och potentiella kunder kan på grund av det osäkra läget avvakta med att göra en investering i Litiums produkterbjudande. Litiums tillväxt skulle i så fall gradvis bromsa in från nuvarande höga nivå.

Litium har inte något stort beroende av enstaka leverantörer för att vår lösning ska fungera. Vi arbetar redan idag med våra leverantörer av IT-tjänster såsom drift och produktutveckling på distans.

På medellång och lång sikt kan Litium 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.

I tillägg till ovan beskrivna och kommenterade risker så finns det även en möjlighet att digital handel blir ett än större fokusområde för företag generellt vilket i så fall skulle kunna, till en okänd del, balansera eventuell negativ påverkan.

I och med den kapitalanskaffning som initierades under mars 2020 och som beslutades på extra bolagsstämma den 30 mars 2020 så hotas heller inte Litiums likviditet.

Vi ser i dagsläget inga andra risker än ovan men vi bedömer läget som osäkert och utvärderar löpande vilken påverkan utvecklingen har på vår affär på både kort och lång sikt. Om bedömningen förändras kommer vi att vidtaga nödvändiga åtgärder.

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

Stockholm den 27 april 2020

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Luntmakargatan 34
111 37 Stockholm

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2019.

Resultaträkning	2020-01-01- 2020-03-31	2019-01-01- 2019-03-31	2019-01-01- 2019-12-31
Belopp i SEK			
Nettoomsättning	10 155 738	9 526 010	40 895 289
Aktiverat arbete för egen räkning	1 949 672	1 001 573	5 191 533
Övriga rörelseintäkter	65 158	1 540	1 440
	<u>12 170 568</u>	<u>10 483 332</u>	<u>46 088 262</u>
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-8 286 668	-5 696 615	-26 889 361
Personalkostnader	-7 631 789	-5 747 975	-27 649 467
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 203 098	-1 817 956	-7 467 802
Övriga rörelsekostnader	-107 273	-45 791	-510 654
Rörelseresultat	<u>-6 058 260</u>	<u>-2 779 214</u>	<u>-16 429 022</u>
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	209	799	1 314
Räntekostnader och liknande kostnader	-357 772	-56 136	-132 321
Resultat efter finansiella poster	<u>-6 415 823</u>	<u>-2 834 551</u>	<u>-16 560 029</u>
Resultat före skatt	<u>-6 415 823</u>	<u>-2 834 551</u>	<u>-16 560 029</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-
Årets/periodens resultat	<u>-6 415 823</u>	<u>-2 834 551</u>	<u>-16 560 029</u>

Balansräkning

Belopp i SEK

2020-03-31

2019-03-31

2019-12-31

Tillgångar**Anläggningstillgångar****Immateriella anläggningstillgångar**Balanserade utgifter för utvecklings-
arbeten och liknande arbeten

39 644 729	32 830 155	37 130 867
39 644 729	32 830 155	37 130 867

Materiella anläggningstillgångarFörbättringsutgifter på annans fastighet
Inventarier, verktyg och installationer

50 636	92 940	57 187
1 280 987	914 332	1 318 707
1 331 623	1 007 272	1 375 894

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

117 700	117 700	117 700
117 700	117 700	117 700

Summa anläggningstillgångar

41 094 052	33 955 127	38 624 461
------------	------------	------------

Omsättningstillgångar**Kortfristiga fordringar**

Kundfordringar

5 751 472	4 748 995	7 398 710
-----------	-----------	-----------

Tecknat men ej inbetalt kapital

39 999 996	-	-
------------	---	---

Upparbetad men ej fakturerad intäkt

1 086 750	1 716 908	2 514 256
-----------	-----------	-----------

Övriga fordringar

357 989	214 915	357 989
---------	---------	---------

Förutbetalda kostnader och

upplupna intäkter

806 558	724 505	782 207
48 002 765	7 405 323	11 053 162

Kassa och bank

393 695	19 697 238	1 201 125
---------	------------	-----------

Summa omsättningstillgångar

48 396 460	27 102 561	12 254 287
------------	------------	------------

Summa tillgångar

89 490 512	61 057 688	50 878 748
------------	------------	------------

Balansräkning

Belopp i SEK

2020-03-31

2019-03-31

2019-12-31

Eget kapital och skulder**Eget kapital****Bundet eget kapital**

Aktiekapital (9 843 776 aktier)

9 843 776

9 843 776

9 843 776

Nyemission under registrering

3 333 333

-

-

Fond för utvecklingsutgifter

34 763 844

24 627 996

31 517 793

47 940 953

34 471 772

41 361 569

Fritt eget kapital

Överkursfond

96 233 948

59 767 285

59 767 285

Balanserad vinst eller förlust

-71 024 937

-44 472 989

-51 259 275

Periodens resultat

-6 415 822

-2 834 551

-16 560 029

18 793 189

12 459 745

-8 052 020

Summa eget kapital

66 734 142

46 931 517

33 309 550

Långfristiga skulder

Övriga skulder till kreditinstitut

250 000

1 250 000

500 000

250 000

1 250 000

500 000

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

7 751 873

1 000 000

1 000 000

Leverantörsskulder

5 560 528

4 302 021

6 054 205

Skulder till koncernföretag

250 395

251 395

250 395

Skatteskulder

342 800

194 927

359 230

Övriga kortfristiga skulder

1 118 191

836 630

1 502 543

Upplupna kostnader och

förutbetalda intäkter

7 482 583

6 291 198

7 902 825

22 506 370

12 876 171

17 069 198

Summa eget kapital**och skulder**

89 490 512

61 057 688

50 878 748

Kassaflödeanalys

Belopp i SEK

2020-01-01-
2020-03-312019-01-01-
2019-03-312019-01-01-
2019-12-31**Den löpande verksamheten**

Resultat efter finansiella poster	-6 415 823	-2 834 551	-16 572 022
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	2 202 253	1 817 956	7 502 214
	-4 213 570	-1 016 595	-9 069 808

Betald inkomstskatt	-195 215	-2 269	178 904
---------------------	----------	--------	---------

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital

	-4 408 785	-1 018 864	-8 890 904
--	-------------------	-------------------	-------------------

Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	3 050 392	1 073 476	-2 289 212
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	-1 119 486	429 845	4 167 902
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 477 879	484 457	-7 012 214

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 608 639	-2 640 682	-12 282 138
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-63 970	-547 441	-1 259 428
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 672 609	-3 188 123	-13 541 566

Finansieringsverksamheten

Emissionskostnader	-200 000	-	-
Sålda teckningsoptioner	40 419	241 500	-
Nyupptagna lån	6 751 873	-	345 500
Amortering av lån	-250 000	-250 000	-1 000 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	6 342 292	-8 500	-654 500

Periodens kassaflöde	-808 196	-2 712 166	-21 208 280
Likvida medel vid årets/periodens ingång	1 201 891	22 409 404	22 409 405
Likvida medel vid årets utgång	393 695	19 697 238	1 201 125

Eget kapital			
Bundet eget kapital		Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans		9 843 776	31 517 793
Transaktioner med ägare			
Pågående nyemission		3 333 333	-
Summa		13 177 109	31 517 793
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv.utgifter		-	3 246 051
Summa		-	3 246 051
Vid periodens utgång		13 177 109	34 763 844
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	59 767 285	-51 259 275	-16 560 029
Transaktioner med ägare			
Pågående 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	-	-3 246 051	
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-16 560 029	16 560 029
Summa	-	-19 806 080	-
Periodens resultat	-	-	-7 218 042
Vid periodens utgång	96 233 948	-71 024 937	-7 218 042



Litium AB (publ)

Luntmakargatan 34, 111 37 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se