



Litium AB (publ)

Q3 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 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnernätverk 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>



Ökad tillväxttakt och förbättrad lönsamhet

Perioden 1 juli – 30 september 2020

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-09-30 till 48,7 MSEK (38,0 MSEK per 2019-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 27,9 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 11,6 MSEK (8,8 MSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 98,4 % (98,4 %).
- Nettoomsättningen ökade med 30,4 % till 11,8 MSEK (9,0 MSEK) med en bruttomarginal på 70,5 % (72,2 %). EBITDA uppgick till -1,3 MSEK (-4,4 MSEK) och resultatet före skatt var -3,5 MSEK (-6,3 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (-0,45 SEK) och resultatet per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,64 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 59,1 MSEK (35,9 MSEK) och till 4,49 SEK/aktie (3,65 SEK/aktie).
- Investeringarna uppgick till 4,8 MSEK (3,0 MSEK), en ökning med 56,1 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 21,4 MSEK (7,6 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2020

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-09-30 till 48,7 MSEK (38,0 MSEK per 2019-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 27,9 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 32,7 MSEK (27,7 MSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 97,4 % (95,5 %).
- Nettoomsättningen ökade med 16,8 % till 33,5 MSEK (28,7 MSEK) med en bruttomarginal på 72,1 % (71,8 %). EBITDA uppgick till -7,0 MSEK (-8,3 MSEK) och resultatet före skatt var -14,0 MSEK (-14,0 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,71 SEK (-0,84 SEK) och resultatet per aktie uppgick till -1,42 SEK (-1,42 SEK).
- Investeringarna uppgick till 14,2 MSEK (10,0 MSEK), en ökning med 42,6 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 21,4 MSEK (7,6 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 5 november 2020 8:00.

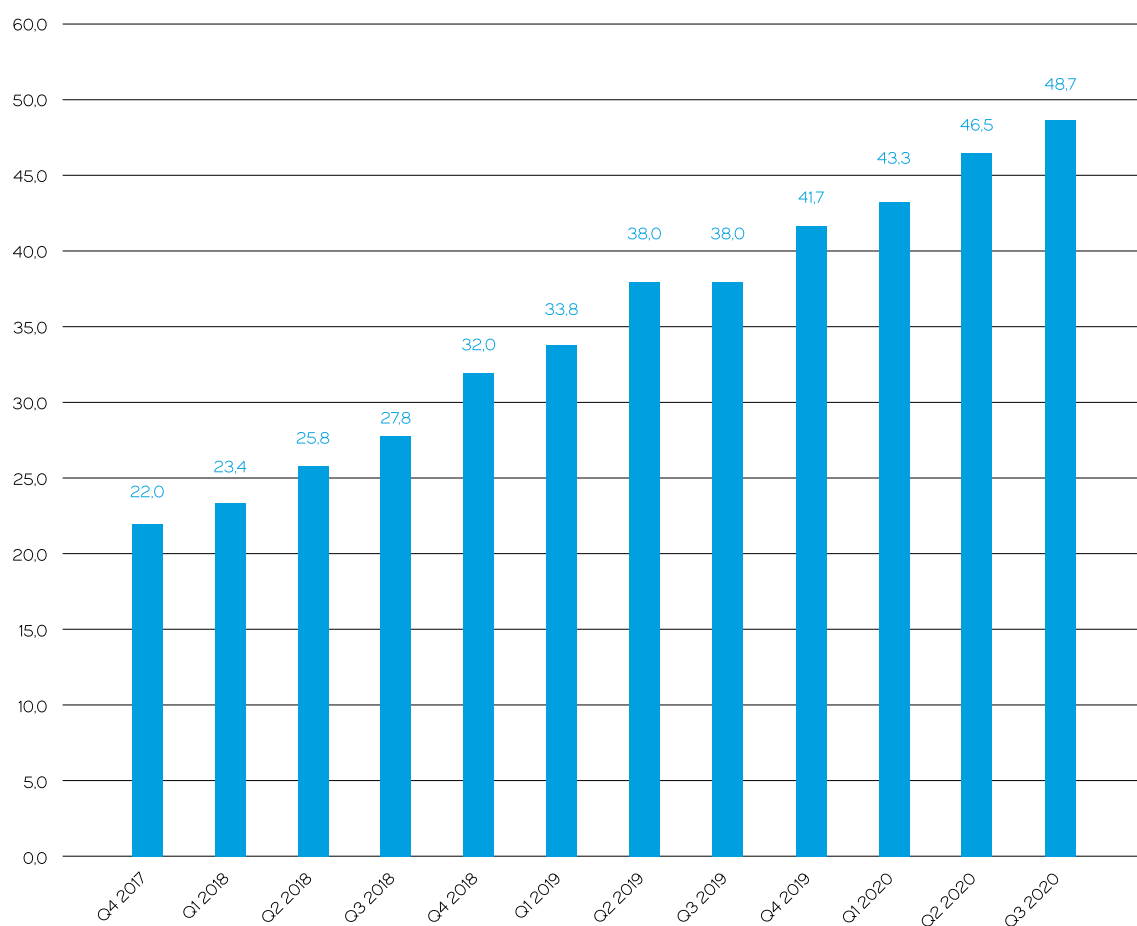
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2020-09-30 till 48,7 MSEK (38,0 MSEK per 2019-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 27,9 %. Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20-40 %. Illustrationen nedan visar ARR för de senaste 12 kvartalen.

Ökningen av ARR jämfört med tredje kvartalet 2019 drivs främst av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya licensintäkter samt även ökande intäkter från våra teknologipartners.

Annual Recurring Revenue (ARR) (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Litium vinner sin första kund i Danmark

Den 1 juli meddelade Litium att den danska distributören för trädgårdspooler och tillbehör i Norden, Swim & Fun, har valt Litiums plattform. Litium har därmed vunnit sin första kund i Danmark.

Litium utser ny CFO

Den 21 september meddelade Litium att Semhar Adi Ghebre utsetts till ny CFO. Semhar har en bakgrund från ledande befattningar från Nordic Leisure Travel Group (f.d. Thomas Cook), Axstores, Åhléns och Designtorget. Tillträde sker under december månad.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium ansöker om att byta handelsplats

Litium ansöker den 28 oktober om godkännande för upptagande till handel av bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Bolagets aktier handlas idag på Spotlight Stock Market. Styrelsen bedömer att ett byte av handelsplats kommer att öka marknadens kännedom om bolaget, underlätta för internationella investerare att bli aktieägare samt ha en positiv inverkan på Litiums relationer med samarbetspartners och potentiella kunder.

BE Group väljer Litium i satsningen på digitala affärer

Litium meddelade den 2 november att BE Group, ett ledande handels- och serviceföretag inom stålindustrin, väljer Litiums plattform för att ta en tydlig position inom digital handel i sin bransch.

VD har ordet

Den accelererade transformationen till digital handel som en följd effekt av COVID-19 håller i sig även i det tredje kvartalet. Kraften i omställningen var stark redan innan, men förstärks av att pandemin fortsätter att hålla världen i ett fast grepp. Även om en viss återgång skett till fysiska handelsmönster i detaljhandeln så är läget fortsatt exceptionellt. I den positiva vågskålen för Litium ligger en stark och generellt ökande efterfrågan på vår produkt, på den andra sidan har vi fortsatt krisläge i drabbade vertikaler och en ökad risk för ringar på vattnet till andra branscher ju längre situationen håller i sig. Detta manar oss och många i vår målmarknad till en balanserad försiktighet, och vi ser även i tredje kvartalet en stor variation mellan olika aktörers investeringsvilja som en följd av läget.

Med detta som utgångsläge känns det bra att kunna presentera ett starkt resultat med en ökande tillväxttakt för ARR på 27,9 % (36,9 %) jämfört med de 22,4 % vi nådde i Q2. Nettoomsättningen ökar ännu snabbare och med en ökning på 30,4 % (20,8 %) uppgår den till 11,8 MSEK (9,0 MSEK). Vi når detta med en kraftigt förbättrad lönsamhet drivet av den fina tillväxten i kombination med att rörelsekostnaderna endast ökar marginellt med 3,2 %. Ett finansiellt starkt kvartal som visar riktningen för hur vi vill driva lönsam tillväxt på lång sikt, även om vi på kort- och medellång sikt kommer att se varians beroende på skiftande marknadsförhållanden och utfallet på de investeringar vi gör i olika tillväxtmöjligheter.

Under kvartalet har vi även arbetat fokuserat med en ansökan till Nasdaq om att få notera Litiums aktier för handel på Nasdaq First North Growth Market. Detta linjerar väl med andra aktiviteter vi arbetar med just nu och jag är övertygad om att projektet kommer att bidra positivt till Litiums utveckling och skapa än mer handlingsutrymme för bolaget på lång sikt.

I övrigt har Amazons intåg på den svenska marknaden varit ett framträdande ämne i kvartalet. Detta har såklart över tid stor påverkan på hela detaljhandels utveckling och dess aktörer, både för konkurrensintensiteten och som möjlig säljkanal. Litiums plattform möjliggör skräddarsydda kopplingar till alla världens marknadsplatser, Amazon är en av dessa

om man önskar pröva kraften i säljkanalen. Olika strategiska överväganden kopplat till det kan ni läsa mer om i våra kommunikationskanaler.

Vårt team här på Litium blir bara starkare och bättre för var dag som går. Under kvartalet har vi framgångsrikt stöttat våra kunder i att hantera branta tillväxtkurvor och välkomnat nya framstående kunder som vill växa sina digitala affärer med vår plattform som motor, bland flera andra t ex industribolaget BE Group med omsättning i mångmiljardklassen. Vi har under kvartalet utökat teamet med flera skarpa kollegor och vi har investerat i verktyg för att ytterligare skala upp vår prestationsförmåga. Med detta är vi nu väl rustade inför den uppskalningsfas vi har framför oss.

Till sist kan jag konstatera att försäljningen via vår plattform nu susat förbi 10 miljardersstrecket. Ett fint kvitto på att våra kunder är framgångsrika. Vi gläds med dem och tillsammans med våra ledande lösningpartners jobbar vi oförtrutet vidare med innovativa grepp för att lyfta våra gemensamma kunder till ännu större framgångar. Litium rising.

//Patrik



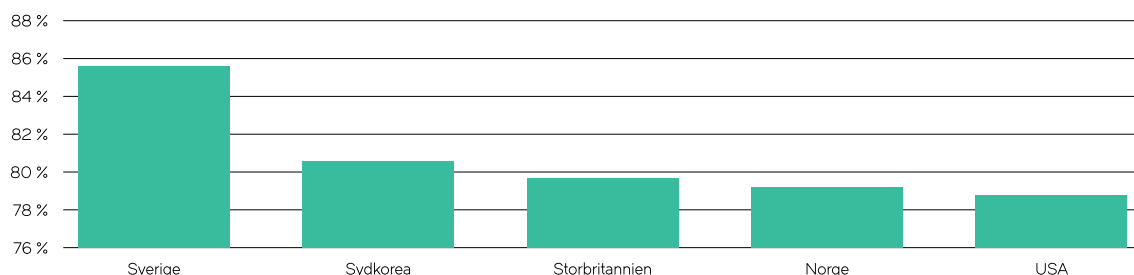
Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin kundservice i de digitala kanalerna. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där fler och fler handlar online 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 enorm tillväxt för e-handeln.

Den svenska e-handelsmarknaden har vuxit starkt under de senaste åren och rankades på plats 11 av World Retail Congress 2019, baserat på intäkter, procent av befolkning som handlar online, logistik och bedömd framtida tillväxt. Sverige har den högsta andelen av befolkningen som e-handlar i hela världen, cirka 85 procent, följt av Sydkorea och Storbritannien. Enligt Statista (2020) omsatte svensk e-handel cirka 95 miljarder SEK under 2019. Dansk, norsk och finsk e-handel omsatte cirka 58, 57 respektive 33 miljarder SEK. Den vanligaste e-handlade produktkategorin i Norden 2019 var kläder och skor, följt av hemelektronik.

Länder med högst andel av befolkningen som handlar online

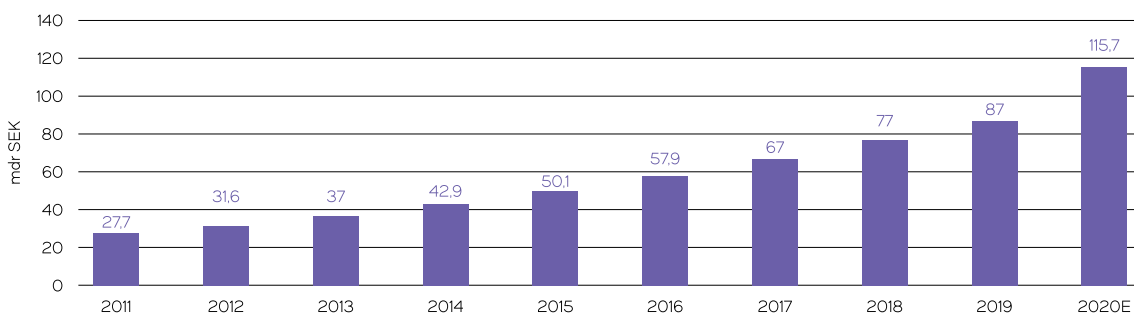


Enligt PostNord/HUI Research växte den svenska e-handeln med 49 procent under andra kvartalet 2020 jämfört med 2019. PostNord bedömer att e-handeln kommer att växa med omkring

33 procent under 2020 jämfört med 2019. Sedan 2011 har den svenska e-handeln haft en genomsnittlig tillväxt på cirka 15,3 procent per år.

Omsättning svensk e-handel

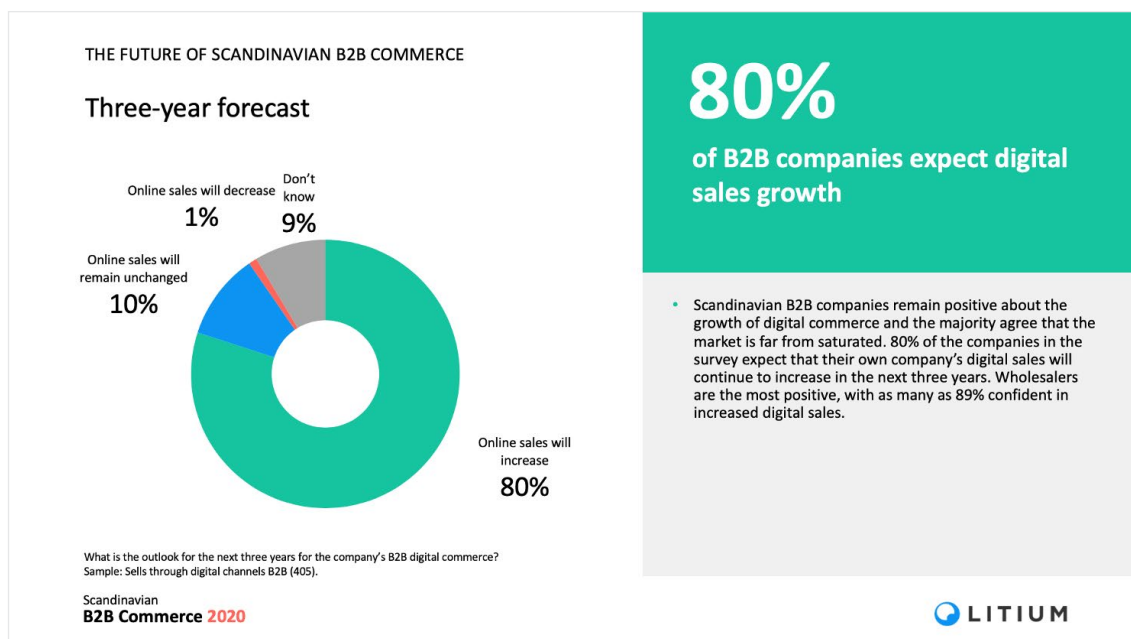
2011-2019 samt prognos för 2020



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 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. Rapporten finns tillgänglig på www.litium.se

Scandinavian B2B Commerce 2020



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 så kallad SaaS-modell (Software as a service) med primärt en licensbaserad prenumerationsavgift. Plattformen möjliggör även steglös tillväxt, bland annat genom en, så kallad pay-per-use-modell. Denna modell möjliggör för kunden att betala baserat på volym vilket möjliggör en lägre initial investering och att Litium kan öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

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

konsument (B2C) och försäljning mellan 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 branschledande referenskunder. Några exempel inom B2C-handel är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och Revolution race. Exempel inom B2B-handel 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 kraftigt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags digitala process, men kan även användas var för sig.

Litium har upplevelsen i fokus och plattformen är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens digitala handelslösningar. 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 försäljningskanaler och så kallad 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 en paketering med färdiga funktioner och lösningar för en e-handel eller återförsäljarportal. Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning, baserad på best practice, kan kunderna korta sin time-to-market och istället lägga resurserna på det som skapar mer värde 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-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 teknologipartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54, Apsis och Voyado. Denna del av digitala handelslösningar brukar kallas ekosystem.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller 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 nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den helt skalbar. Nätverket består av 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 arbetar 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)	Q3 2020	Q3 2019	9 mån 2020	9 mån 2019
Repetitiva avtalsintäkter	11 595 335	8 800 305	32 668 341	27 672 050
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	98,4 %	98,4 %	97,4 %	95,5 %
Nettoomsättning	11 785 302	9 035 257	33 527 590	28 693 741
Tillväxt nettoomsättning	30,4 %	20,8 %	16,8 %	32,0 %
Bruttovinst	8 334 936	6 522 726	24 270 787	20 614 251
Bruttomarginal	70,5 %	72,2 %	72,1 %	71,8 %
EBITDA	-1 253 861	-4 388 825	-6 999 658	-8 293 698
EBITDA %	-10,6 %	-48,6 %	-20,9 %	-28,9 %
*EBITDA/aktie	-0,10	-0,45	-0,71	-0,84
Nettoresultat	-3 470 357	-6 288 509	-14 013 524	-13 961 120
*Nettoresultat/aktie	-0,26	-0,64	-1,42	-1,42
	2020-09-30	2019-09-30	2019-12-31	2018-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	48 656 710	38 049 325	41 709 509	32 039 598
Tillväxt Annual Recurring Revenue	27,9 %	36,9 %	30,2 %	45,8 %
Balansomslutning	76 658 175	51 606 530	50 878 748	63 758 314
Eget kapital	59 136 441	35 908 459	33 309 550	49 524 079
Eget kapital/aktie	4,49	3,65	3,38	5,03
Antal aktier	13 177 109	9 843 776	9 843 776	9 843 776
Antal aktier vid full utspädning	14 302 109	11 253 465	11 253 465	11 253 465
Soliditet	77,1 %	69,6 %	65,5 %	77,7 %

*Nyckeltal baserade på antal aktier presenteras inte efter utspädning då bolaget inte har någon materiell utspädning genom exempelvis utestående konvertibla skuldebrev, företagswarranter eller liknande. Dessa nyckeltal är beräknade på antalet registrerade aktier vid utgången av respektive period.

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter

Nettoomsättningen ökade med 30,4 % till 11,8 MSEK (9,0 MSEK) med en bruttomarginal på 70,5 % (72,2 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av avtalsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick till 98,4 % av nettointäkterna (98,4 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en minde del rörliga. De fasta intäkterna består främst av återkommande licensavgifter enligt en så kallad SaaS-modell eller prenumerationsmodell. De rörliga intäkterna 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 rörliga intäkterna utgör endast en mindre del av bolagets totala intäkter.

Från och med det fjärde kvartalet 2019 har Litium separat redovisat bruttovinst och bruttomarginal för verksamheten. De direkta kostnaderna 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 helåret ger en rättvisande bild.

För årets första 9 månader ökade nettoomsättningen med 16,8 % till 33,5 MSEK (28,7 MSEK) med en bruttomarginal på 72,1 % (71,8 %).

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 17,0 MSEK (16,5 MSEK) för tredje kvartalet vilket är en ökningstakt på 3,2 % (71,5 %) jämfört med samma period föregående år. Ökningstakten har minskat över tid och fortsatte även minska detta kvartal. För helåret 2019 var ökningstakten 79 %. Litium sätter stort värde på god kostnadskontroll.

Övriga externa kostnader har ökat med 1,5 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 selektiva rekryteringar av specifika roller i syfte att möjliggöra en fortsatt snabb tillväxt. Även kostnader för bytet av handelsplats inryms här.

För de första 9 månaderna uppgick rörelsens kostnader till 53,4 MSEK (46,0 MSEK) vilket är en öknings-takt på 16,0 %.

Resultat

EBITDA marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i relativa tal uppgick EBITDA till -1,3 MSEK (-4,4 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (-0,45

SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,26 SEK (-0,64 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 produkterbjudande och intern kompetens. Detta har medfört ökande förluster under 2018 och 2019 men under 2020 har lönsamheten stegvis 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.

För de första 9 månaderna uppgick EBITDA till -7,0 MSEK (-8,3 MSEK) och resultatet före och efter skatt var -14,0 MSEK (-14,0 MSEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,8 MSEK (3,1 MSEK), en ökning med 56,1 %. Ökningen kan till stor del hänföras till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,2 MSEK (1,9 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 15,4 %.

För de första 9 månaderna uppgick investeringarna till 14,2 MSEK (10,0 MSEK), en ökning med 42,6 %. Avskrivningarna uppgick till 6,5 MSEK (5,6 MSEK).

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,4 MSEK (-4,3 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgår till 21,4 MSEK (7,6 MSEK). Ökningen beror på den riktade nyemissionen som slutfördes under årets andra kvartal och som tillförde bolaget 40,0 MSEK. Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (3 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 77,1 % (69,6 %).

Kassaflödet från den löpande verksamheten för räkenskapsårets första 9 månader uppgick till -7,9 MSEK (-8,7 MSEK).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-09-30 till 48,7 MSEK (38,0 MSEK per 2019-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 27,9 %.

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 antaganden om tillväxt genererad av nya kunder, exklusive antagande om churn (kunder som kommer att lämna Litium) samt exklusive antaganden om positiv eller negativ påverkan av omförhandlade kundavtal. Dock minskas ARR med eventuella rabatter. Årsvärdet för de rörliga avtalsintäkterna definieras som summan av de rörliga avtalsintäkterna för de fyra senaste kvartalen uppräknat med tillväxten jämfört med de fyra närmast föregående kvartalen:

$$(Q4\ 2019+Q1+Q2+Q3\ 2020) * (Q4\ 2019+Q1+Q2+Q3\ 2020) / (Q3+Q4\ 2019+Q1+Q2\ 2020)$$

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Spotlight Stock Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 13 177 109

Antal röster: 13 177 109

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 1363

De tio största aktieägarna per 30 september 2020:

Ägare	Antal	Kapital/röster
FastPartner AB	2 540 328	19,28 %
TIN Ny Teknik	1 166 666	8,85 %
Swedbank Robur Microcap	1 120 000	8,50 %
Swedbank försäkring	917 229	6,96 %
Tagehus Holding AB (RGG		
ADM-Gruppen AB)	751 323	5,70 %
Avanza Pension	726 197	5,51 %
Aktia Nordic MIC	666 156	5,06 %
Mikael Lindblom	614 013	4,66 %
Lars Karlsson (Arnäs		
Förvaltning AB)	438 926	3,33 %
Allan Engström	230 000	1,75 %
Summa 10	9 170 838	69,60 %
största ägarna		

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har två medlemmar i Litiums styrelse uppburit ersättningar utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvoden understiger 200 000 SEK.

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2020; 18 februari 2021

Kvartalsrapport Q1 2021; 28 april 2021

Ordinarie bolagsstämma; 6 maj 2021

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framtidsbaserade. 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

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.

I 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. I och med den kapitalanskaffning som gjordes

under andra kvartalet 2020 så hotas heller inte Litiums likviditet. Vi ser i dagsläget inga andra risker än ovan men vi bedömer läget som fortsatt osäkert och utvärderar löpande vilken påverkan 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 vidtaga nödvändiga åtgärder.

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

Stockholm den 5 november 2020

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 2019.

Resultaträkning	2020-07-01	2019-07-01	2020-01-01	2019-01-01
Belopp i SEK	2020-09-30	2019-09-30	2020-09-30	2019-09-30
Nettoomsättning	11 785 302	9 035 257	33 527 590	28 693 741
Aktiverat arbete för egen räkning	1 783 186	1 201 312	6 179 022	3 470 661
Övriga rörelseintäkter	43 572	1 440	132 399	2 680
	<u>13 612 060</u>	<u>10 238 009</u>	<u>39 839 011</u>	<u>32 167 082</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-7 462 845	-6 011 610	-24 063 519	-18 831 946
Personalkostnader	-7 456 657	-8 400 706	-22 697 276	-21 244 696
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 169 363	-1 880 546	-6 536 108	-5 564 614
Övriga rörelsekostnader	53 581	-214 518	-77 874	-384 137
Rörelseresultat	<u>-3 423 224</u>	<u>-6 269 371</u>	<u>-13 535 766</u>	<u>-13 858 312</u>
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	261	468	1 150
Räntekostnader och liknande kostnader	-47 133	-19 399	-478 226	-103 958
Resultat efter finansiella poster	<u>-3 470 357</u>	<u>-6 288 509</u>	<u>-14 013 524</u>	<u>-13 961 120</u>
Resultat före skatt	<u>-3 470 357</u>	<u>-6 288 509</u>	<u>-14 013 524</u>	<u>-13 961 120</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	<u>-3 470 357</u>	<u>-6 288 509</u>	<u>-14 013 524</u>	<u>-13 961 120</u>

Balansräkning

Belopp i SEK

2020-09-30 2019-09-30 2019-12-31 2018-12-31

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

44 843 026	35 407 886	37 130 867	31 989 473
44 843 026	35 407 886	37 130 867	31 989 473

Materiella anläggningstillgångarFörbättringsutgifter på annans fastighet
Inventarier, verktyg och installationer

37 537	63 737	57 187	35 663
1 313 694	1 405 152	1 318 707	442 124
1 351 231	1 468 889	1 375 894	477 787

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

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

Summa anläggningstillgångar

46 311 957	36 994 475	38 624 461	32 584 960
------------	------------	------------	------------

Omsättningstillgångar**Kortfristiga fordringar**

Kundfordringar

7 397 987	4 471 873	7 398 710	5 824 786
-----------	-----------	-----------	-----------

Upparbetad men ej fakturerad intäkt

300 762	1 454 904	2 514 256	2 261 422
---------	-----------	-----------	-----------

Övriga fordringar

312 650	242 804	357 989	333 333
---------	---------	---------	---------

Förutbetalda kostnader och
upplupna intäkter

928 434	860 583	782 207	344 409
8 939 832	7 030 164	11 053 162	8 763 950

Kassa och bank

21 406 386	7 581 891	1 201 125	22 409 404
------------	-----------	-----------	------------

Summa omsättningstillgångar

30 346 218	14 612 055	12 254 287	31 173 354
------------	------------	------------	------------

Summa tillgångar

76 658 175	51 606 530	50 878 748	63 758 314
------------	------------	------------	------------

Balansräkning

Belopp i SEK

2020-09-30 2019-09-30 2019-12-31 2018-12-31

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

Aktiekapital (13 177 109 aktier)

13 177 109 9 843 776 9 843 776 9 843 776

Nyemission under registrering

Fond för utvecklingsutgifter

38 023 233	28 921 172	31 517 793	22 689 090
51 200 342	38 764 948	41 361 569	32 532 866

Fritt eget kapital

Överkursfond

104 203 148 59 767 285 59 767 285 59 767 285

Balanserad vinst eller förlust

-82 253 525 -48 662 654 -51 259 275 -37 231 772

Periodens resultat

-14 013 524	-13 961 120	-16 560 030	-5 544 300
7 936 099	-2 856 490	-8 052 021	16 991 213

Summa eget kapital

59 136 441	35 908 459	33 309 550	49 524 079
------------	------------	------------	------------

Långfristiga skulder

Övriga skulder till kreditinstitut

-	750 000	500 000	1 500 000
-	750 000	500 000	1 500 000

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut

2 416 664 1 000 000 1 000 000 1 000 000

Leverantörsskulder

3 514 223 3 498 808 6 054 205 3 251 965

Skulder till koncernföretag

247 270 251 395 250 395 251 395

Skatteskulder

497 109 302 106 359 230 192 169

Övriga kortfristiga skulder

1 585 961 1 248 618 1 502 543 1 699 457

Upplupna kostnader och

förutbetalda intäkter

9 260 506	8 647 144	7 902 825	6 339 249
17 521 733	14 948 071	17 069 198	12 734 235

Summa eget kapital**och skulder**

76 658 175	51 606 530	50 878 748	63 758 314
------------	------------	------------	------------

Kassaflödeanalys

Belopp i SEK

2020-07-01	2019-07-01	2020-01-01	2019-01-01
2020-09-30	2019-09-30	2020-09-30	2019-09-30

Den löpande verksamheten

Resultat efter finansiella poster	-3 470 357	-6 288 509	-14 013 524	-13 961 120
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	2 169 363	1 914 958	6 536 108	5 564 614
	-1 300 994	-4 373 551	-7 477 416	-8 396 506

Betald inkomstskatt	-109 533	61 180	-414 281	-321 622
---------------------	----------	--------	----------	----------

Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital

	-1 410 527	-4 312 371	-7 891 697	-8 718 128
--	------------	------------	------------	------------

Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital

Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	1 096 041	2 028 355	2 113 330	1 709 462
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	684 173	-90 875	-549 851	2 559 781

Kassaflöde från den löpande verksamheten	369 687	-2 374 891	-6 328 217	-4 448 885
---	----------------	-------------------	-------------------	-------------------

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 663 119	-2 905 328	-13 893 897	-8 761 645
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-116 757	-156 636	-329 705	-1 212 483
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 779 876	-3 061 964	-14 223 602	-9 974 128

Finansieringsverksamheten

Nyemission	-	-	39 999 996	-
Emissionskostnader	-	-	-200 000	-
Sålda teckningsoptioner	-	35 000	40 418	345 500
Nyupptagna lån	-	-	6 000 000	-
Amortering av lån	-500 000	-500 000	-5 083 334	-750 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-500 000	-465 000	40 757 080	-404 500

Periodens kassaflöde	-4 910 190	-5 901 855	20 205 261	-14 827 513
Likvida medel vid årets/periodens ingång	26 316 576	13 483 746	1 201 125	22 409 404
Likvida medel vid årets utgång	21 406 386	7 581 891	21 406 386	7 581 891

Eget kapital			
Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	
Ingående balans	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	-	6 505 440	
Summa	-	6 505 440	
Vid periodens utgång	13 177 109	38 023 233	
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	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	-	-6 505 440	
Disposition enl årsstämmobeslut	-	-16 560 029	16 560 029
Summa	-	-23 065 469	-
Periodens resultat	-	-	-14 013 524
Vid periodens utgång	96 233 948	-74 284 326	-14 013 524



Litium AB (publ)

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