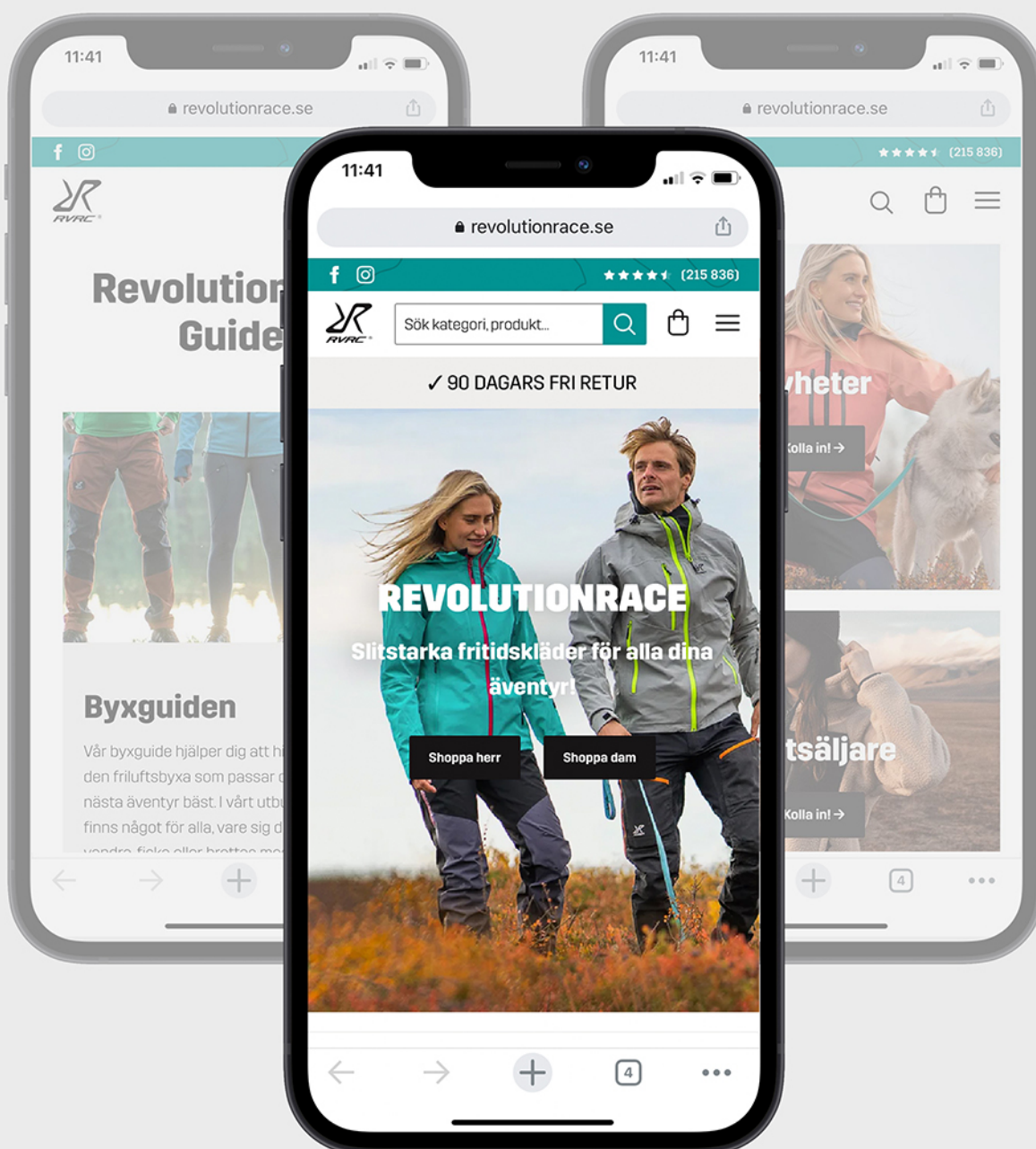


Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2020

18 februari 2021



Litium

Om 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, 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 och Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på certifiedadviser@arctic.com eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna www.litium.se

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Mot 2021 med en tillväxt över 23%

Perioden 1 oktober - 31 december 2020

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-12-31 till 51,3 MSEK (41,7 MSEK per 2019-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 23,1 % (30,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 20,7 % till 14,7 MSEK (12,2 MSEK) med en bruttonmarginal på 72,8 % (80,9 %).
- Repetitiva intäkter uppgick till 14,2 MSEK (11,6 MSEK) vilket motsvarar 96,6 % (95,4 %) av nettoomsättningen. 82,7 % (82,0 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 17,3 % (18,0 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -1,6 MSEK (-0,7 MSEK) och resultatet före skatt var -4,3 MSEK (-2,6 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,12 SEK (-0,07 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,38 SEK (-0,26 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,2 MSEK (3,5 MSEK), en ökning med 46,3 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 14,7 MSEK (1,2 MSEK).

Perioden 1 januari - 31 december 2020

- Nettoomsättningen ökade med 18,0 % till 48,3 MSEK (40,9 MSEK) med en bruttonmarginal på 72,3 % (74,5 %).
- EBITDA uppgick till -8,6 MSEK (-9,0 MSEK) och resultatet före skatt var -18,4 MSEK (-16,6 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,87 SEK (-0,91 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -1,93 SEK (-1,68 SEK).

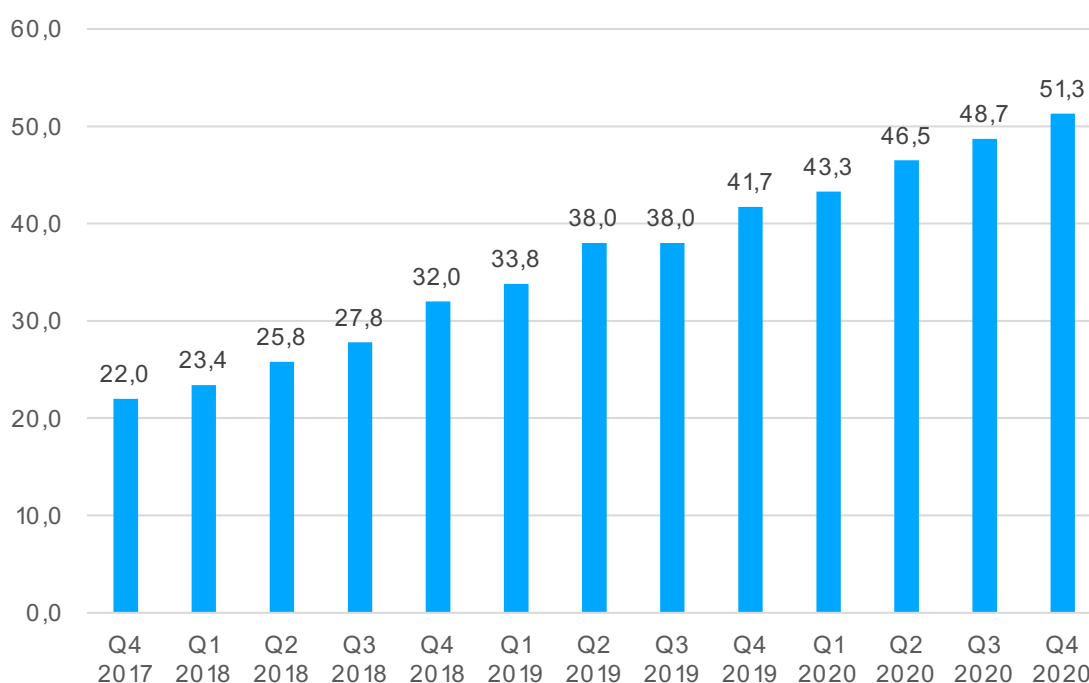
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2020-12-31 till 51,3 MSEK (41,7 MSEK per 2019-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 23,1 % (30,2 %). Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20 - 40 %, illustrationen nedan visar ARR för de senaste 13 kvartalen.

Ökningen av ARR jämfört med fjärde kvartalet 2019 drivs av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya abonnemangsinntäkter samt ökande intäkter från befintliga kunder och våra teknologipartners.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

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 handlades tidigare 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

Litium meddelade den 2 november att BE Group, ett ledande handels- och serviceföretag inom stålindustrin, väljer Litiums plattform.

Handeln av Litiums aktie inleds på Nasdaq First North Growth Market

Den 16 december meddelar Litium AB att handeln av Bolagets aktie inleds på Nasdaq First North Growth Market under kortnamn "LITI" med ISIN: SE0007387246.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium gör strategiskt programvaruförvärv

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

VD har ordet

Även fjärde kvartalet präglades av pandemins effekter när den andra vågen rullade in över världen. Renodlade e-handlare skördade stora framgångar och även retailers som kommit tillräckligt långt i sin omställning presterade på hög nivå. Affärsmässigt var det en fröjd att följa Litiums kunders framfart och hur vår plattform med lätthet hanterade de enorma mängderna trafik och order som strömmade igenom under högsäsongen. Vårt fokus på snabbhet, flexibilitet och säljdrivande förmågor är bevisligen en vinnande mix som ger våra kunder de digitala verktyg de behöver för att växa i raketfart.

För egen del avslutade vi året med ytterligare ett bra kvartal där ARR passerade 50 MSEK med god marginal. Vi fortsätter hålla en fin tillväxttakt med dryga 23 % (31 %) vilket återigen levererar mot vårt mål 20 - 40 % organisk tillväxt. Vi upplever ett starkt momentum i det för oss så viktiga partnerledet. Flera nya partners har anslutit under kvartalet och Litium har nu över 40 affärs- och implementations-partners. Vår bedömning är att vår tillväxt och utveckling placerar oss i toppskiktet inom digital commerce software och att vi fortsätter ta andelar i målmarknaden.

Vi har fortsatt attrahera nya kunder inom både B2B och B2C under fjärde kvartalet. En personlig favorit bland nya kunder är supercoola outdoor-märket Huski Wear, vars imponerade grundarteam tidigare varit centrala i bland annat Peak Performance framgångar och siktar minst lika högt nu. Vi ser fram emot att vara en del av deras resa framåt, och detsamma gäller hundratals andra framåtlutade Litiumkunder. Er framgång är det viktigaste för oss.

Med intäkter på 14,7 MSEK (12,2) når vi den högsta nettoomsättningen för ett enskilt kvartal i Litiums historia och ökningen översätter till en tillväxt på 21 %. Våra rörliga intäkter ökar med 17 % till 2,7 MSEK (2,3 MSEK). Det är första gången vi särredovisar denna intäktsström vilket vi hoppas ytterligare ska tydliggöra hur vår intäktsmodell fungerar. Bruttomarginalen landar på starka 73 %

(81 %) och vi ser ingen trend i lägre bruttomarginal däremot fluktuationer mellan perioder.

Kostnadsutvecklingen är enligt plan och ökningen jämfört med motsvarande kvartal föregående år drivs av de nyanställningar som gjorts under 2020, högre investering i produktutveckling samt kostnader av engångskaraktär kopplade till listningen på Nasdaq First North.

Efter kvartalet förvärvade vi en programvara för dropshipping vilket vi bedömer vara en utbredd och attraktiv affärsmodell för många av Litiums existerande och presumtiva kunder. Vi ser detta som en kraftfull förstärkning av vårt erbjudande vilket över tid ska ge positiv effekt på både intäkter och lönsamhet.

Vi lämnar nu 2020 bakom oss och rullar med hög fart vidare in i 2021 som, tack och lov, ser ut att bli ljusare än sin föregångare. Under 2020 har vi sett en kraftigt accelererad digitalisering av handeln men det är ändå bara början. Det mesta är ännu ogjort, underbara framtid! – som en känd svensk möbelhandlare uttryckte det. Vi på Litium ser med stor tillförsikt fram emot 2021 och vår fortsatta tillväxtresa tillsammans med excellenta partners och innovativa kunder. Litium rising

// Patrik



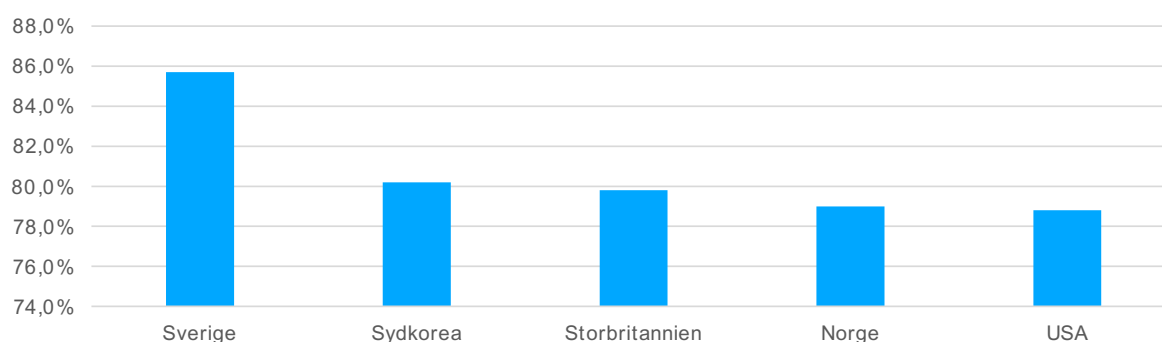
Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där 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 hade den högsta andelen av befolkningen som e-handlade i hela världen, cirka 85 procent. Enligt Statista (2020) omsatte svensk e-handel cirka 95 miljarder SEK under 2019. Nya siffror för 2020 har ej kommit ännu. 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

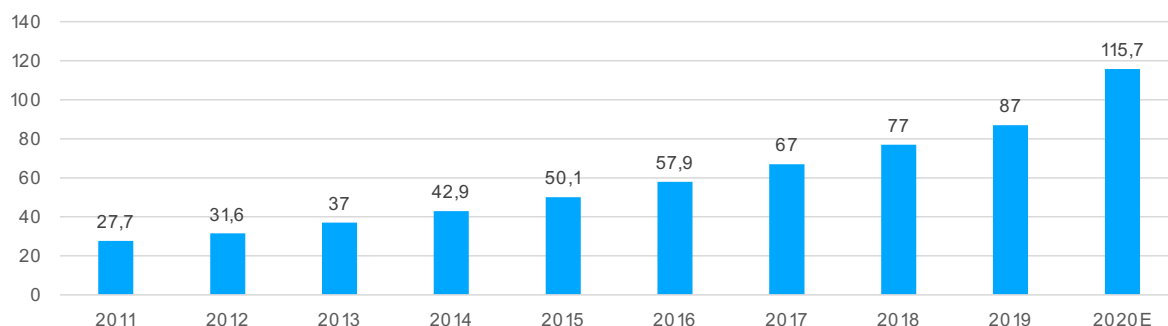


Enligt PostNord/HUI Research växte den svenska e-handeln med 50 procent i december 2020 jämfört med 2019, hela 85% av svenskarna e-handlade. PostNord bedömer också att tidigare

tillväxtprognos för helåret på 33% (2020 jämfört med 2019) sannolikt kommer att överträffas. Sedan 2011 har den svenska e-handeln haft en genomsnittlig tillväxt på cirka 15,3 procent per år.

Omsättning svensk e-handel

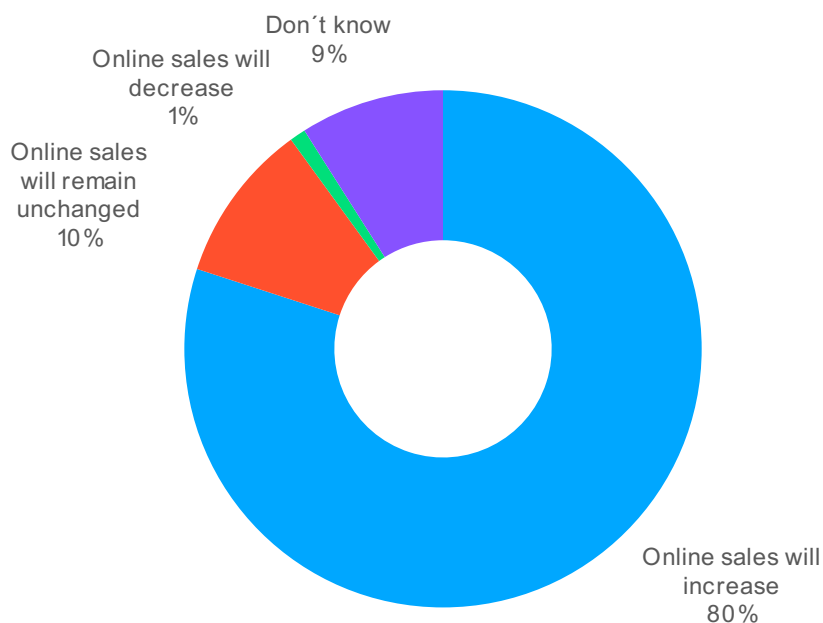
2011-2019 samt prognos för 2020



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. Ny rapport kommer i maj 2021 och befintlig rapport 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 affärsmodell i linje med en så kallad SaaS-modell (Software as a service) där kostnaden för Litiums kunder primärt består en fast abonnemangavgift. 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 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 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 produkt-hanteringsverktyg (PIM) och ett publicerings-verktyg (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 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 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 underhålls-kostnader 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-handels-projektet på en flexibel standardlösning, baserad på best practice, kan kunderna korta sin time-to-market och istället 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 betalnings-leverantörer, 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 "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 partnernätverk består även av implementationspartners vilka är centrala i bolagets affärsmodell och det som gör den skalbar. Nätverket består av IT-konsultföretag, e-handels-specialiserade 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 affärs-mässiga 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)	Q4 2020	Q4 2019	Helår 2020	Helår 2019
Repetitiva avtalsintäkter	14 225 293	11 642 759	46 950 323	39 289 768
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	96,6%	95,4%	97,3%	96,1%
Nettoomsättning	14 732 153	12 201 548	48 259 742	40 895 289
Tillväxt nettoomsättning	20,7%	21,3%	18,0%	28,6%
Abonnemangsintäkter	11 523 911	9 340 211	37 458 233	32 009 718
Abonnemangsintäkter, andel i %	78,2%	76,5%	77,6%	78,3%
Rörliga intäkter	2 701 382	2 302 548	9 490 580	7 280 050
Rörliga intäkter, andel i %	18,3%	18,9%	19,7%	17,8%
Bruttovinst	10 721 027	9 868 594	34 991 812	30 482 843
Bruttomarginal	72,8%	80,9%	72,3%	74,5%
EBITDA	-1 644 048	-667 523	-8 643 705	-8 961 220
EBITDA%	-11,2%	-5,5%	-17,9%	-21,9%
*EBITDA/aktie	-0,12	-0,07	-0,88	-0,91
Nettoresultat	-4 968 332	-2 598 910	-18 981 856	-16 560 029
*Nettoresultat/aktie	-0,38	-0,26	-1,93	-1,68
	2020-12-31	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	51 324 653	48 656 710	41 709 509	32 039 598
Tillväxt Annual Recurring Revenue	23,1%	27,9%	30,2%	45,8%
Balansomslutning	75 931 331	76 658 175	50 878 748	63 758 314
Eget kapital	54 168 109	59 136 441	33 309 550	49 524 079
*Eget kapital/aktie	411,1%	449,0%	338,0%	503,0%
Antal aktier	13 177 109	13 177 109	9 843 776	9 843 776
Antal aktier vid full utspädning	14 302 109	14 302 109	11 253 465	11 253 465
Soliditet	71,3%	77,1%	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 istället beräknade på antalet registrerade aktier vid utgången av respektive period.

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter

Nettoomsättningen ökade med 20,7 % till 14,7 MSEK (12,2 MSEK) med en bruttomarginal på 72,8 % (80,9 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsintäkter från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 96,6 % av nettointäkterna (95,4 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en minde del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgår till 11,5 MSEK, (9,3 MSEK) och består främst av återkommande abonnemangavgifter. De rörliga intäkterna, uppgår till 2,7 MSEK, (2,3 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 4,0 MSEK (2,3 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.

2020 ökade nettoomsättningen med 18,0 % till 48,3 MSEK (40,9 MSEK) med en bruttomarginal på 72,3 % (74,5 %).

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 21,5 MSEK (16,5 MSEK) för fjärde kvartalet vilket är en ökningstakt på 30,2 % (26,5%) jämfört med samma period föregående år. För helåret 2020 var ökningstakten

19,7 % (49,3%). Litium sätter stort värde på god kostnadskontroll.

Personalkostnader har ökat med 2,7 MSEK (2,8 MSEK) vilket främst beror på de nyanställningar som gjort under slutet av 2019 och under 2020 vilka syftat till att bibehålla en stark tillväxt. Under 2021 ser vi ett fåtal rekryteringar av specifika roller kommer att genomföras. I posten övriga externa kostnader inryms kostnader för bytet av handelsplats till Nasdaq First North.

För året uppgick rörelsens kostnader till 74,8 MSEK (62,5 MSEK) vilket är en ökningstakt på 19,7 % att jämföra med 48,1 % för föregående år.

Resultat

EBITDA marginalen försvagades jämfört med jämförelsekvartalet och i relativa tal uppgick EBITDA till -1,6 MSEK (-0,7 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,12 SEK (-0,07 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,38 SEK (-0,26 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 under 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.

För helåret uppgick EBITDA till -8,6 MSEK (-9,0 MSEK) och resultatet före skatt var -18,4. Resultatet efter skatt uppgick till -19,0 MSEK (-16,6 MSEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,2 MSEK (3,5 MSEK), en ökning med 46,3 %. Ökningen kan till stor del hänföras till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,7 MSEK (1,9 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 42,3 %.

För helåret uppgick investeringarna till 19,4 MSEK (13,5 MSEK), en ökning med 43,2 %. Avskrivningarna uppgick till 9,2 MSEK (7,5 MSEK).

Kassaflöde och finansiell ställning

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,3 MSEK (-2,6 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 14,7 MSEK (1,2 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 71,3 % (65,5 %).

Kassaflödet från den löpande verksamheten för helåret uppgick till -9,1 MSEK (-8,9 MSEK).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-12-31 till 51,3 MSEK (41,7 MSEK per 2019-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 23,1 %.

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:

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

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 13 177 109

Antal röster: 13 177 109

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 1791

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2020; 18 februari 2021

Kvartalsrapport Q1 2021; 28 april 2021

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 arvoden understiger 200 000 SEK.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrensituationen, 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	19,28%
TIN NyTeknik	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	659 533	5,01%
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	460 000	3,49%
Allan Engström	230 000	1,75%
Summa 10 största ägarna	9 237 432	70,10%

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 vara 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 kapitalanskaffning som genomfördes under andra kvartalet 2020 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 18 februari 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 2019.

Resultaträkning	2020-10-01	2019-10-01	2020-01-01	2019-01-01
Belopp i SEK	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Nettoomsättning	14 732 153	12 201 548	48 259 742	40 895 289
Aktiverat arbete för egen räkning	2 383 051	1 720 872	8 562 073	5 191 533
Övriga rörelseintäkter	0	-1 240	132 399	1 440
	17 115 204	13 921 180	56 954 214	46 088 262
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-9 629 883	-8 057 415	-33 693 402	-26 889 361
Personalkostnader	-9 139 151	-6 404 771	-31 836 427	-27 649 467
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 708 584	-1 903 188	-9 244 692	-7 467 802
Övriga rörelsekostnader	9 781	-126 517	-68 090	-510 654
Rörelseresultat	-4 352 632	-2 570 711	-17 888 397	-16 429 022
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	0	164	468	1 314
Räntekostnader och liknande kostnader	-26 700	-28 363	-504 926	-132 321
Resultat efter finansiella poster	-4 379 332	-2 598 910	-18 392 856	-16 560 029
Resultat före skatt	-4 379 332	-2 598 910	-18 392 856	-16 560 029
Skatt på årets resultat	0	0	0	0
Årets/periodens resultat	-4 968 332	-2 598 910	-18 981 856	-16 560 029

Balansräkning

Belopp i SEK	2020-12-31	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	47 401 704	44 843 026	37 130 867	31 989 473
	47 401 704	44 843 026	37 130 867	31 989 473
Materiella anläggningstillgångar				
Förbättringsutgifter på annans fastighet	30 986	37 537	57 187	35 663
Inventarier, verktyg och installationer	1 218 615	1 313 694	1 318 707	442 124
	1 249 601	1 351 231	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	48 769 005	46 311 957	38 624 461	32 584 960
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	11 232 053	7 397 987	7 398 710	5 824 786
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	270 831	300 762	2 514 256	2 261 422
Övriga fordringar	148 044	312 650	357 989	333 333
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	832 520	928 434	782 207	344 409
	12 483 448	8 939 832	11 053 162	8 763 950
Kassa och bank	14 678 878	21 406 386	1 201 125	22 409 404
Summa omsättningstillgångar	27 162 326	30 346 218	12 254 287	31 173 354
Summa tillgångar	75 931 331	76 658 175	50 878 748	63 758 314

Balansräkning

Belopp i SEK	2020-12-31	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital (13 177 109 aktier)	13 177 109	13 177 109	9 843 776	9 843 776
Nyemission under registrering				
Fond för utvecklingsutgifter	45 262 357	38 023 233	31 517 793	22 689 090
	58 439 466	51 200 342	41 361 569	32 532 866
Fritt eget kapital				
Överkursfond	104 203 148	104 203 148	59 767 285	59 767 285
Balanserad vinst eller förlust	-89 492 649	-82 253 525	-51 259 275	-37 231 772
Periodens resultat	-18 981 856	-14 013 524	-16 560 029	-5 544 300
	-4 271 357	7 936 099	-8 052 020	16 991 213
Summa eget kapital	54 168 109	59 136 441	33 309 550	49 524 079
Långfristiga skulder				
Övriga skulder till kreditinstitut	1 416 662	0	500 000	1 500 000
	1 416 662	0	500 000	1 500 000
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	500 000	2 416 664	1 000 000	1 000 000
Leverantörsskulder	6 981 135	3 514 223	6 054 205	3 251 965
Skulder till koncernföretag	830 020	247 270	250 395	251 395
Skatteskulder	577 778	497 109	359 230	192 169
Övriga kortfristiga skulder	1 833 257	1 585 961	1 502 543	1 699 457
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9 624 370	9 260 506	7 902 825	6 339 249
	20 346 560	17 521 733	17 069 198	12 734 235
Summa eget kapital och skulder	75 931 331	76 658 175	50 878 748	63 758 314

Kassaflödeanalys	2020-10-01	2019-10-01	2020-01-01	2019-01-01
Belopp i SEK	2020-12-31	2019-12-31	2020-12-31	2019-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-4 379 332	-2 598 910	-18 392 856	-16 572 022
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	2 708 584	1 903 108	9 244 692	7 502 214
	-1 670 748	-695 802	-9 148 164	-9 069 808
Betald inkomstskatt	-	84 549	-	178 904
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 670 748	-611 253	-9 148 164	-8 890 904
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar	-3 543 616	-4 022 996	-1 430 286	-2 289 212
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder	3 904 451	2 036 657	2 690 324	4 167 902
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 309 912	-2 597 592	-7 888 126	-7 012 214
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 131 097	-3 520 642	-19 024 994	-12 282 138
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-36 498	-12 533	-366 203	-1 259 428
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 167 595	-3 533 175	-19 391 197	-13 541 566
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	-	-	39 999 996	-
Emissionskostnader	-	-	-200 000	-
Sålda teckningsoptioner	-	-	40 418	345 500
Nyupptagna lån	-	-	6 000 000	-
Amortering av lån	-250 002	-250 000	-5 083 338	-1 000 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-250 002	-250 000	40 757 076	-654 500
Periodens kassaflöde	-6 727 508	-6 380 767	13 477 753	-21 208 280
Likvida medel vid årets/periodens ingång	21 406 386	7 581 891	1 201 125	22 409 405
Likvida medel vid årets utgång	14 678 878	1 201 125	14 678 878	1 201 125

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			13 744 564
Summa			13 744 564
Vid periodens utgång		13 177 109	45 262 357
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		-13 744 564	
Disposition enl årsstämmobeslut		-16 560 029	16 560 029
Summa		-30 304 593	
Periodens resultat			-18 981 856
Vid periodens utgång	96 233 948	-81 523 450	-18 981 856

