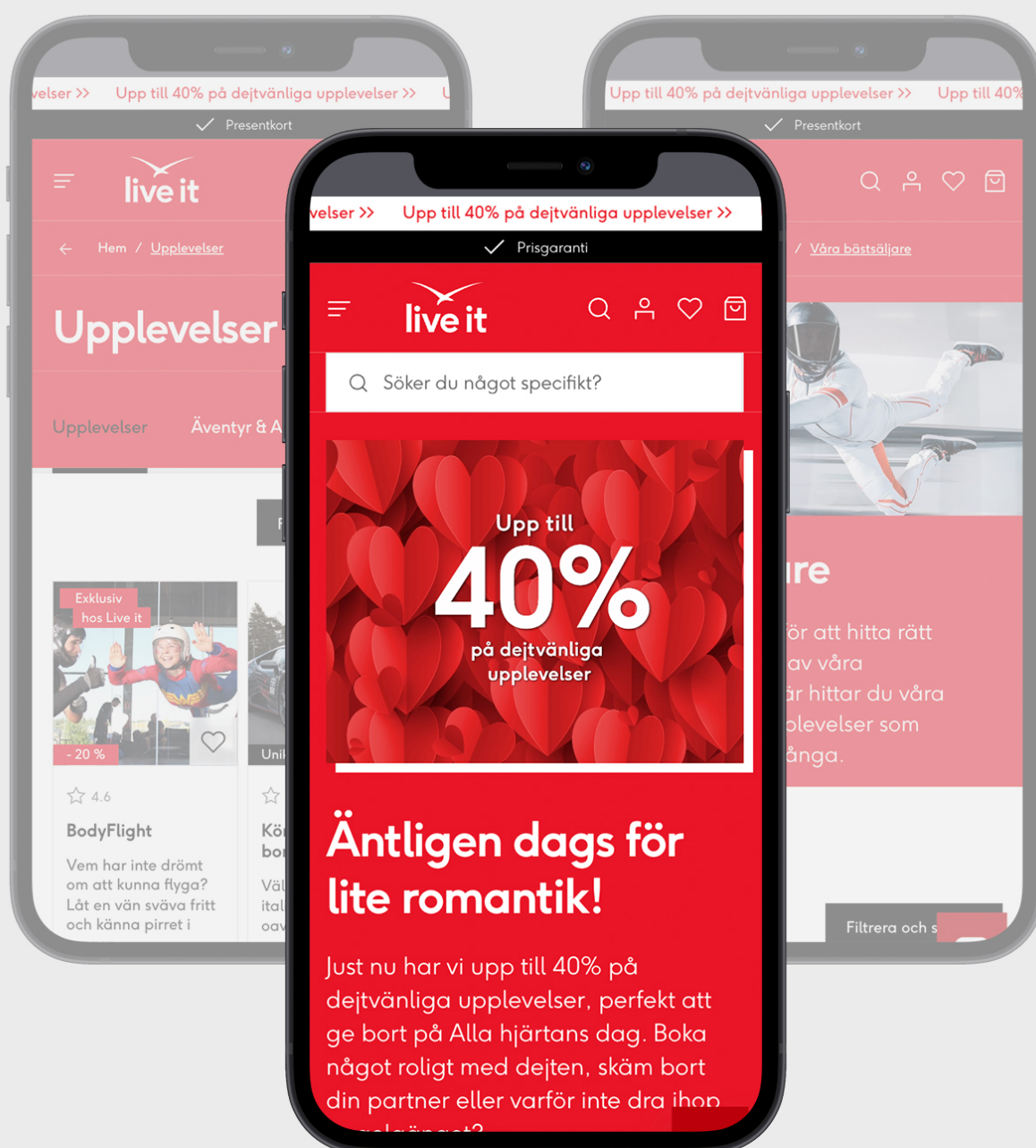


Litium AB (publ)

Bokslutskommuniké 2022

16 februari 2023





Om Litium

Litium AB (publ) är en av Nordens ledande aktörer inom digital handel. Vi hjälper företag inom B2B och B2C att accelerera sin försäljning, snabbt skala upp sin verksamhet, nå nya marknader och samtidigt skapa marknadsledande kundupplevelser online. Vi gör det genom att erbjuda en skalbar och molnbaserad e-handelsplattform som är byggd för tillväxt. Våra kunder som Lindex, Tingstad och Jollyroom, omsätter över 20 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partnersnätverk på den globala marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på certifiedadviser@arctic.com eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna [litium.se](https://www.litium.se)

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Mot positivt kassaflöde och fortsatt tillväxt

Perioden 1 oktober – 31 december 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-12-31 till 68,5 MSEK (62,2 MSEK per 2021-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 10,1 % (21,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 4,6 % till 17,6 MSEK (16,8 MSEK) med en bruttomarginal på 69,6 % (71,6 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 17,6 MSEK (16,2 MSEK) vilket motsvarar 100 % (96,3 %) av nettoomsättningen. 83,5 % (81,9 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 16,5 % (18,1%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 1,6 MSEK (1,7 MSEK) och resultatet före skatt var -1,6 MSEK (-0,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,10 SEK (0,12 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,10 SEK (-0,07 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,4 MSEK (6,2 MSEK), en minskning med 12,1 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 22,9 MSEK (11,2 MSEK).

Perioden 1 januari – 31 december 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-12-31 till 68,5 MSEK (62,2 MSEK per 2021-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 10,1 % (21,2 %).
- Nettoomsättningen ökade med 12,0 % till 64,9 MSEK (57,9 MSEK) med en bruttomarginal på 68,1% (69,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 63,8 MSEK (55,9 MSEK) vilket motsvarar 98,4 % (96,5 %) av nettoomsättningen. 85,6 % (84,7 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 14,4 % (15,3%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 0,2 MSEK (-2,5 MSEK) och resultatet före skatt var -12,5 MSEK (-12,9 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,01 SEK (-0,18 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,81 SEK (-0,90 SEK).
- Investeringarna uppgick till 21,7 MSEK (22,9 MSEK), en minskning med 5,6 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 22,9 MSEK (11,2 MSEK).

” I den ständiga optimeringen av tillväxt och lönsamhet så är lönsamhet prioriterat för Litiums del under året men vi är fortsatt på en tillväxtresa. Vi har en stabil finansiell position och med bibehållen kraft att skala affären fortsätter vi att gradvis anpassa våra operativa kostnader under året. Litium har satt ett tydligt finansiellt mål för 2023 – att nå kassaflödespositivt läge i slutet av året.

Patrik Settlin, vd

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de fasta och rörliga avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde. I avsnittet ”kommentarer till den finansiella informationen” framgår hur ARR beräknas.

ARR uppgick per 2022-12-31 till 68,5 MSEK (62,2 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 10,1 % (21,2 %).

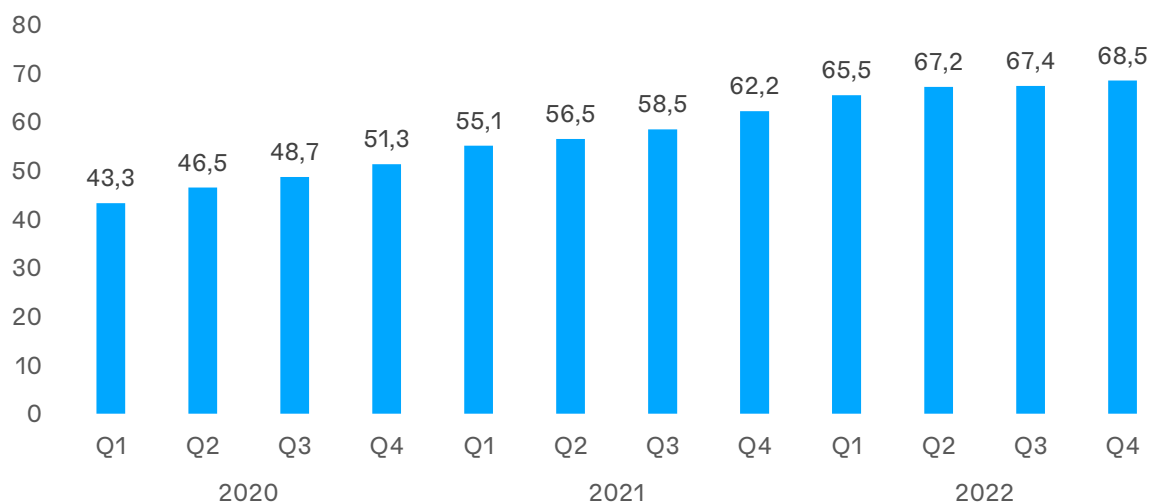
Litiums introduktion av Litium Commerce Cloud i slutet av 2021 innehöll förutom en ledande och flexibel e-handelsplattform byggd på den senaste tekniken, även en ny tillväxtbaserad prismodell. Under en övergångsfas, när befintliga kunder byter till nya modellen, kan bolagets ARR tillfälligt påverkas negativt beroende på sättet som ARR beräknas.

Fasta avtalsintäkter som ARR-modellen räknar in 12 månader framåt, växlas delvis ut mot rörliga parametrar som i modellen istället ses 12 månader bakåt i tid. Detta kan vid införandet ge en minskad ARR, beroende på avtalsstrukturen i respektive kundförhållande.

I Q4 2022 uppgick effekten av ovanstående omläggningar till ca -1,8 MSEK vilket reducerade ARR-tillväxten med -2,9%, dvs från 13 % till 10,1 %. Med nu kända avtalsförhållanden förväntas en liknande effekt på ARR även i första kvartalet 2023, varpå effekten väntas avta under påföljande kvartal då inflödet av rörliga avtalsintäkter från de omlagda avtalen ökar.

Effekten, om den uppstår, är tillfällig och bolagets bedömning är att utfallet på längre sikt och totalt sett kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen. Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 12 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Kommuniké från extra bolagsstämma

Den 13 oktober hölls en extra bolagsstämma där beslut togs att utöka styrelsen med en ledamot till sex ordinarie styrelseledamöter. Håkan Nylander valdes till ny ordinarie styrelseledamot.

Litiums vd Patrik Settlin ökar sitt aktieinnehav

Litiums vd Patrik Settlin har under 7-8 november köpt 10 000 aktier i bolaget. Aktierna köptes till genomsnittskursen 10,72 kronor per aktie i den löpande handeln på Nasdaq Stockholm First North.

Dollarstore gör comeback online med Litium

Den 2 december meddelar Litium att snabbväxande lågpriskedjan Dollarstore väljer Litium Commerce Cloud för att stärka relationen med sina kunder och utveckla sin digitala närvaro. Lanseringen av plattformen sker i steg och påbörjas under 2023.

Viktiga händelser efter perioden

Ny headless ger ökad flexibilitet i Litium Commerce Cloud

Den 9 februari meddelar bolaget att en ny teknisk arkitektur för headless e-handel i Litium Commerce Cloud introduceras. Headlesslösningen gör kunderna ännu snabbare och mer flexibla, ökar tjänstens flexibilitet och skalbarhet samt ökar möjligheterna för smidigare utveckling av kundernas e-handel.

Vd har ordet

Året 2022 präglades av ett utmanande omvärldsläge. Makroläget påverkade brett över alla marknader och segment med en alltmer avvaktande investeringsvilja i takt med ökande inflation och osäkerhet kring utvecklingen i stort.

För Litiums del inleddes året starkt men avslutades med svagare siffror. Dels i spåren av en avvaktande marknad men här döljer sig även införandet av en ny prismodell. Det minskade konsumtionsutrymmet påverkade vissa av våra kunders försäljning och under fjärde kvartalet sköts beslut om nya investeringar på framtiden. Vår ARR växte med 10,1% (21,2%) till 68,5 MSEK. Utan hänsyn tagen till övergångseffekten av att ett flertal större kunder gått över till Litium Commerce Cloud, som bedöms positiv på lång sikt, hade ARR passerat 70 MSEK med en tillväxt för året på 13%.

Under 2022 har vi ökat bolagets finansiella styrka genom att fylla på kassan och ta viktiga steg mot lönsamhet. Vi har förbättrat vårt operativa resultat och stängde helåret med positiv EBITDA om 0,2 MSEK (-2,5 MSEK). Detta gör att vi startar det nya året med en kassa på 22,9 MSEK vilket ger stabilitet och manöverutrymme i förhållande till skiftningar i det kommande marknadsläget. Kommersiellt och produktmässigt har vi stärkt vår marknadsposition inom B2B och fått fotfäste internationellt. Tillfälligt dämpad av makroekonomiska skeenden är vår målmarknad fortsatt i en stark tillväxttrend driven av digital transformation.

Starten på 2023 har gått i ljusare toner. Upphandlingsprocesserna rör sig snabbare igen och vi upplever tonläget mer investeringsvilligt. Vi är snabbare ur startblocken än 2022 och ser ett ökat antal kvalificerade affärsmöjligheter i pipeline jämfört med inledningen av förra året. Detta i kombination med en växande bas av kunder som går live på Litium Commerce Cloud gör att

vi tror på en förbättrad tillväxttakt under senare delen av året.

Litiums toppmoderna plattform ges under våren utökat stöd för headless-arkitektur och de senaste tekniska ramverken för att bygga exceptionella kundupplevelser i fronten. Utrullningen inleddes i januari och med detta förstärker vi vår ledande position som ett flexibelt och framtidssäkert teknikval för affärsledare som vill vinna det digitala racet, idag och imorgon.

I den ständiga optimeringen av tillväxt och lönsamhet så är lönsamhet prioriterat för Litiums del under året men vi är fortsatt på en tillväxtresa. Vi har en stabil finansiell position och med bibehållen kraft att skala affären fortsätter vi att gradvis anpassa våra operativa kostnader under året. Litium har satt ett tydligt finansiellt mål för 2023 – att nå kassaflödespositivt läge i slutet av året.

Den betryggande kassan, positiv lönsamhetstrend, starten på året, marknadsledande teknik och framsteg på strategiskt viktiga områden, gör att vi ser stora möjligheter att flytta fram Litiums positioner under 2023.

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler.

E-handeln har vuxit kraftigt under de senaste åren. Pandemin 2020-2022 ökade betydelsen av den digitala handeln som ökade världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna var avgörande för många bolags överlevnad. Under denna period har vi sett en förändring i köpbeteenden vilket gett en stark e-handel och även fortsatt tillväxt.

Enligt rapporten, European E-commerce Report 2022, var tillväxten i Europa under 2021 13% och omsatte 718 miljarder Euro. PostNord/HUI Research årsrapport för 2021

visade på en tillväxt på 20% för e-handeln i Sverige.

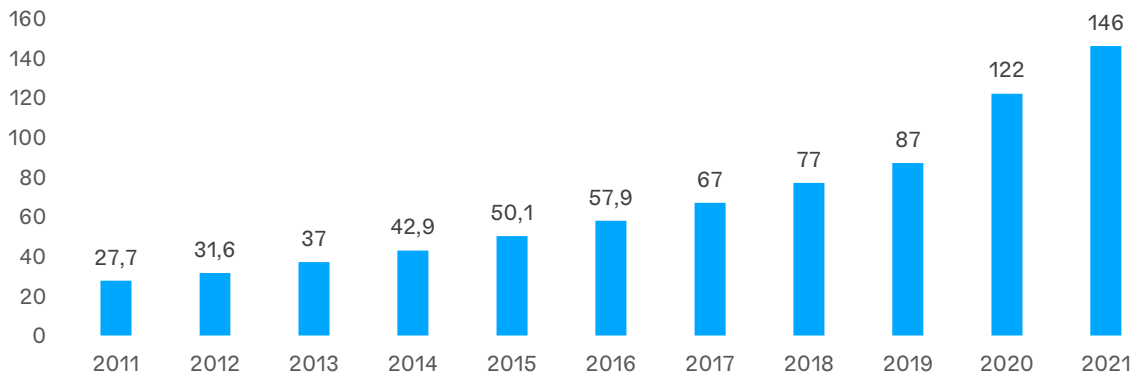
Den senaste rapporten för Q3 2022, visar på minskad tillväxt med fem procent av e-handeln i Sverige totalt under Q3 2022 (jämfört med samma period föregående år). Detta var dock en upphämtning i jämförelse med tidigare kvartal där nedgången var åtta procent.

PostNord/HUI ser detta som ett tecken på en stabilisering av e-handeln snarare än en negativ utveckling då jämförelsetalen under pandemin var väldigt höga.

Nu befinner vi oss i en period med inflation, räntestigningar, krig i Europa samt ökade energipriser vilket påverkar köpbeteendet hos konsumenterna både vad gäller köpkraft och prioriteringar. Prognosen framåt är svår att ställa.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2021 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B 2022, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från nästan 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den senaste rapporten, som lanserades i

maj 2022, fortsätter betydelsen av digitala kanalerna för B2B-företagen att öka.

Rapporten visar att 67% av skandinaviska B2B-företag erbjuder försäljning i digitala kanaler och 44 % rapporterar att pandemin skyndat på investeringarna ytterligare. 73% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren. Ny rapport lanseras i maj 2023.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2022

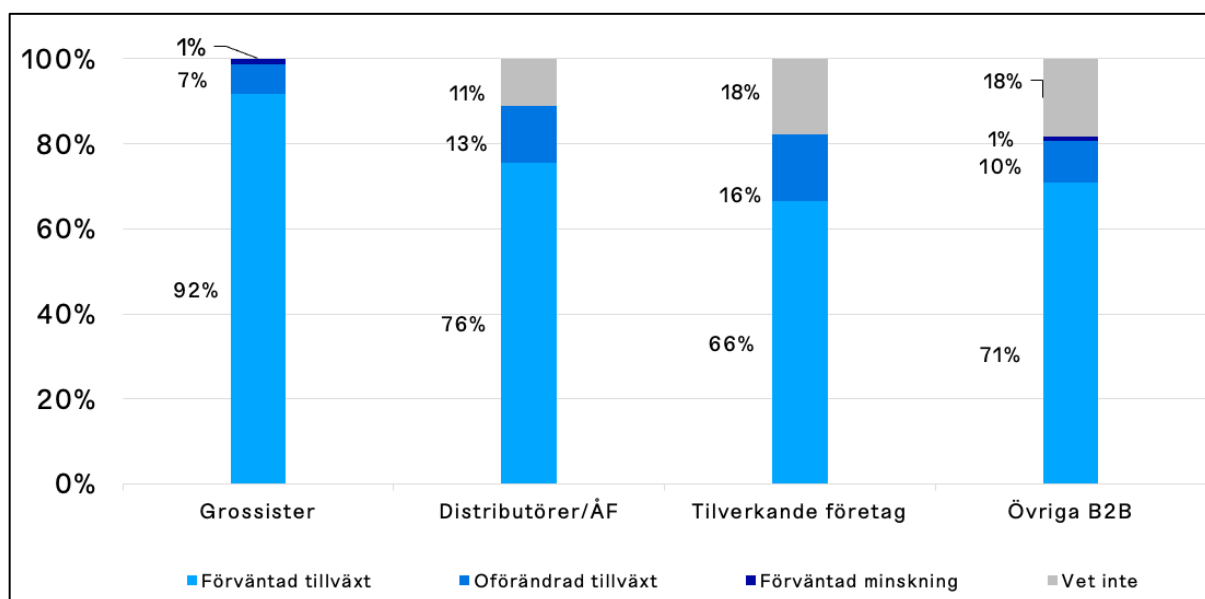


Bild: Rapporten visar att 92% av grossisterna tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

Litium

Litium är ett renodlat mjukvarubolag som erbjuder en komplett lösning för digital handel (e-handel) genom plattformen Litium Commerce Cloud. Plattformen levereras primärt via molnet och gör det enkelt för företag att starta digital handel, skala upp verksamheten och därmed öka tillväxten samt expandera till flera marknader och/eller kanaler helt utan begränsningar. Litium erbjuder en flexibel affärsmodell i linje med en så kallad SaaS-modell (Software as a Service) där kostnaden för Litiums kunder primärt består av en fast abonnemangsavgift. Plattformen möjliggör även en steglös tillväxt, bland annat genom en så kallad pay-per-use-modell. Modellen har en dynamisk prissättning som gör det möjligt för kunderna att betala baserat på volym och behov. Detta skapar en lägre initial investering och gör det möjligt för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundernas försäljning ökar.

Litiums kunder

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

(B2C) och försäljning mellan företag (B2B).

Litiums kunder består ungefär till hälften av B2C-kunder och till hälften av B2B-kunder. Detta gör att Litium har god kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, e-handlare, varumärken, grossister samt kvalificerad B2B-försäljning. Litium är idag väl positionerat med goda möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många branschledande referenskunder. Några exempel på kunder inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och RevolutionRace. Exempel på kunder inom B2B inkluderar PostNord, Strålfors, BE group och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Att vara snabb, omställningsbar och flexibel är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Plattformen Litium Commerce Cloud erbjuder paketerad flexibilitet som underlättar för kunderna att växa sin digitala affär utan begränsningar, så kallad limitless commerce. Det går snabbt att skala upp och agera på nya affärsmöjligheter.

Litiums plattform erbjuder färdigpaketerade lösningar som ger kunderna snabbhet och minskar riskerna vid uppstart av en digital handel. Företag har också flexibiliteten att skapa unika kundupplevelser, köra "headless" och anpassa plattformen efter specifika affärsbehov. Det gör att företag kan växa obegränsat med Litium och inte riskerar att hindras av plattformen. Litium tror inte på öppna tekniska ramverk då det oftast leder till höga utvecklings- och förvaltningskostnader.

Kärnan i Litiums plattform består av; en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning (OMS), ett centralt produkthanteringsverktyg (PIM) och ett publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och utgör tillsammans en komplett lösning för digital handel, men kan även användas var för sig, så kallad headless.

I plattformen ingår även Litium Accelerator, som är en paketering med färdiga funktioner och lösningar för en e-handel eller återförsäljarportal. Genom att bygga sin e-handel på en flexibel standardlösning, baserad på best practice, kan kunderna korta sin time-to-market och i stället lägga resurser på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.

Litium har också valt en så kallad best-of-breed-strategi som innebär att plattformen innehåller alla viktiga kärnfunktioner, men där bolaget arbetar tillsammans med ledande teknologiaktörer för att erbjuda spetsfunktioner. Detta för att ständigt ligga i framkant samt vara anpassningsbara till olika kundkrav på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt. Litium Add-ons är färdiga integrationer som sparar kunderna tid och säkerställer kvalitet, exempel är Nosto och Klarna.

Litium gör det även möjligt att bygga och stärka varumärket samt ge en enhetlig kund-

upplevelse i alla försäljningskanaler, så kallad unified commerce.

Partnernätverket

Litiums noggrant utvalda leverantörer av specialistfunktioner och kringtjänster skapar ett omfattande samt strategiskt viktigt ekosystem. Till dessa teknologipartners hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation samt andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Nosto, Loop54 och Voyado.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller. Ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget och möjliggör en fortsatt stark och snabb tillväxt. Den digitala utvecklingen och handeln går mycket snabbt och ekosystemet är en accelerator för denna.

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

För att kontinuerligt kvalitetssäkra och utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners har Litium ett certifieringsprogram. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q4 2022	Q4 2021	helår 2022	helår 2021
Repetitiva avtalsintäkter	17 577 907	16 175 097	63 825 798	55 920 141
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	96,3%	98,4%	96,5%
Nettoomsättning	17 567 520	16 791 646	64 886 578	57 939 992
Tillväxt nettoomsättning	4,6%	14,0%	12,0%	20,1%
Abonnemangsintäkter	14 672 334	13 247 677	54 643 855	47 353 765
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	83,5%	81,9%	85,6%	84,7%
Rörliga intäkter	2 905 578	2 927 420	9 181 943	8 566 376
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	16,5%	18,1%	14,4%	15,3%
Bruttovinst	12 455 835	12 147 736	44 463 465	40 355 170
Bruttomarginal	69,6%	71,6%	68,1%	69,3%
EBITDA	1 577 251	1 655 541	216 815	-2 494 773
EBITDA%	9,0%	9,9%	0,3%	-4,3%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,10	0,12	0,01	-0,18
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	0,09	0,11	0,01	-0,20
Nettoresultat	-1 578 479	-941 793	-12 450 766	-12 854 869
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,10	-0,07	-0,81	-0,90
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,09	-0,06	-0,75	-1,02

	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	68 473 640	62 210 904	51 324 653
Tillväxt Annual Recurring Revenue	10,1%	21,2%	23,1%
Balansomslutning	107 171 834	85 261 399	75 931 331
Eget kapital	88 023 075	66 107 357	54 168 109
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	14 252 201	13 177 109
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 716 251	15 542 201	14 302 109
Genomsnittligt antal aktier för perioden	15 419 201	13 714 655	11 510 443
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	16 629 226	14 922 155	12 560 443
Soliditet	82,1%	77,5%	71,3%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 4,6 % till 17,6 MSEK (16,8 MSEK) med en bruttomarginal på 69,6 % (71,6 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100,0 % (96,3 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 14,7 MSEK (13,2 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,9 MSEK (2,9 MSEK) och har genererats genom att Litiums kunder har en prismodell som baseras på volym, använder olika tilläggstjänster såsom exempelvis betallösningar och cloudlösningar, men även av debiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

Under 2021 introducerade Litium en ny tillväxtbaserad prismodell som innebär att tekniken skalar automatiskt och där kunden betalar baserat på användning och den försäljning som genereras genom plattformen. I en övergångsfas kommer bolagets ARR-beräkning tillfälligt påverkas negativt som en konsekvens av avsaknad historisk data. Bolagets bedömning är dock att utfallet kommer att påverkas positivt av den nya prismodellen.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,4 MSEK (4,8 MSEK) och inkluderar rörliga externa driftkostnader samt direkta försäljningskostnader såsom direkta kostnader hänförliga till teknologipartners och den kickback som våra implementationspartners erhåller vid införsäljningen av Litiums erbjudande.

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

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 21,7 MSEK (20,6 MSEK) för fjärde kvartalet.

Personalkostnaderna uppgick till 9,3 MSEK (9,2 MSEK) vilket är i nivå med samma period föregående år.

För året uppgick rörelsens kostnader till 86,2 MSEK (81,0 MSEK), vilket är en ökningstakt på 6,4 % att jämföra med 8,0 % för föregående år.

Resultat

EBITDA-marginalen ligger på samma nivå som jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 1,6 MSEK (1,7 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,10 SEK (0,12 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,10 SEK (-0,07 SEK).

EBITDA-marginalen för helåret stärktes jämfört med föregående år och i absoluta tal uppgick EBITDA till 0,2 MSEK (-2,5 MSEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 5,4 MSEK (6,2 MSEK), en minskning med 12,1 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,2 MSEK (2,6 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 21,7 %.

För helåret uppgick investeringarna till 21,7 MSEK (22,9 MSEK), en minskning på 5,6 %. Avskrivningarna uppgick till 12,7 MSEK (10,3 MSEK).

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,4 MSEK (9,8 MSEK).

I mars genomförde Litium en riktad nyemission om 2 334 000 aktier till en teckningskurs om 15 kr per aktie. Emissionen övertäckades och tillförde bolaget 35 MSEK före emissionskostnader.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 1,3 (1,1 MSEK).

Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 22,9 MSEK (11,2 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 82,1 % (77,5%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-12-31 till 68,5 MSEK (62,2 MSEK per 2021-12-31) vilket motsvarar en tillväxt på 10,1 %.

Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande: fasta avtalsintäkter för de kommande 12 månaderna plus rörliga avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna uppräknade enligt nedan formel. Båda delarna är exklusive antaganden om tillväxt genererad av nya kunder, exklusive antagande om churn (kunder som kommer att lämna Litium) samt exklusive antaganden om positiv eller negativ påverkan av omförhandlade kundavtal. Dock minskas ARR med eventuella rabatter. Årsvärdet för de rörliga avtalsintäkterna definieras som summan av de rörliga avtalsintäkterna för de fyra senaste kvartalen uppräknat med tillväxten jämfört med de fyra närmast föregående kvartalen.

$$(Q1+Q2+Q3+Q4\ 2022) * (Q1+Q2+Q3+Q4\ 2022) / (Q4\ 2021+Q1+Q2+Q3\ 2022)$$

Övrig information

Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 16 586 201

Antal röster: 16 586 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 3 251

Finansiell kalender

Årsredovisning 2022: 30 mars 2023

Delårsrapport Q1 2023: 27 april 2023

Delårsrapport Q2 2023: 20 juli 2023

Delårsrapport Q3 2023: 26 oktober 2023

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har en medlem i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster. Summan av arvodet understiger 200 000 SEK.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, konkurrenssituationen, effekten av olika makroekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker. Nuvarande och tillgänglig finansiering anses vara tillräcklig för att säkerställa fortsatt drift.

Ägare	Antal	Kapital/röster
FastPartner AB	3 240 328	19,54%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Avanza Pension	1 249 145	7,53%
Swedbank Försäkring	951 740	5,74%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Mikael Lindblom	817 823	4,93%
Jesper Lyckeus	600 000	3,62%
TIN Ny Teknik	517 738	3,12%
Monitor International 1 AB	370 000	2,23%
Summa 10 största ägarna	10 899 435	65,71%

Risker kopplat till det förändrade säkerhetsläget i omvärlden

Litium följer utvecklingen löpande för att identifiera eventuella risker för verksamheten i och med Rysslands invasion av Ukraina. Litiums kundbas är huvudsakligen nordisk, men med flertalet kunder som har en världsomspännande försäljning som i viss mån kan komma att påverkas. Då Litiums intäkter till övervägande del är avtalsbundna kan vi i dagslägen inte se någon negativ påverkan på dessa. Utifrån ett leveransperspektiv har vi ett mycket begränsat beroende i två externa teknik konsulter som är etablerade i Ukraina. Vi ser inte någon förhöjd risk att detta påverkar utvecklingen av Litiums plattform.

Risker kopplat till marknadsutvecklingen

Den höga inflationstakten och åtgärder för att motverka denna pressar hushållens konsumtionsutrymme vilket kan leda till minskad försäljning i handeln. Affärsklimatet kan även komma att senarelägga investeringsbeslut hos företagen vilket ger längre säljprocesser i nyförsäljningen. I fjärde kvartalet upplevdes viss sådan påverkan på Litiums affär, men det bedöms inte ha avgörande betydelse i det längre perspektivet, då den digitala transformationen i vår målmarknad fortgår med underliggande oförminskad styrka. Makroekonomin och omvärldshändelsernas långtidsverkan är dock

svårbedömd och vi kan inte utesluta negativa konsekvenser.

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

Stockholm den 16 februari 2023

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 2021.

Resultaträkning	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Nettoomsättning	17 567 520	16 791 646	64 886 578	57 939 992
Aktiverat arbete för egen räkning	2 252 790	2 672 759	8 507 123	9 977 364
Övriga rörelseintäkter	336 902	175 210	382 569	330 217
	20 157 212	19 639 615	73 776 270	68 247 573
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-9 266 459	-8 674 330	-37 504 697	-34 761 197
Personalkostnader	-9 275 167	-9 219 711	-35 725 159	-35 830 516
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 150 757	-2 589 243	-12 652 568	-10 299 266
Övriga rörelsekostnader	-38 335	-90 033	-329 599	-150 635
Rörelseresultat	-1 573 506	-933 702	-12 435 753	-12 794 041
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	307	-	307	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-5 280	-8 091	-15 320	-60 828
Resultat efter finansiella poster	-1 578 479	-941 793	-12 450 766	-12 854 869
Resultat före skatt	-1 578 479	-941 793	-12 450 766	-12 854 869
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Årets/periodens resultat	-1 578 479	-941 793	-12 450 766	-12 854 869

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-12-31	2022-09-30	2021-12-31	2020-12-31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	68 485 669	66 070 128	59 006 641	47 401 704
Programvaror	1 190 626	1 246 876	1 335 901	-
	69 676 295	67 317 004	60 342 542	47 401 704
Materiella anläggningstillgångar				
Förbättringsutgifter på annans fastighet	-	-	4 787	30 986
Inventarier, verktyg och installationer	618 535	680 089	945 907	1 218 615
	618 535	680 089	950 694	1 249 601
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	70 412 530	68 114 793	61 410 936	48 769 005
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	10 371 338	9 255 582	9 808 805	11 232 053
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	-	-	-	270 831
Övriga fordringar	8 429	13 195	49 967	148 044
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 496 776	2 802 420	2 829 834	832 520
	13 876 543	12 071 197	12 688 606	12 483 448
Kassa och bank	22 882 762	27 077 002	11 161 857	14 678 878
Summa omsättningstillgångar	36 759 305	39 148 199	23 850 463	27 162 326
Summa tillgångar	107 171 834	107 262 992	85 261 399	75 931 331

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-12-31	2022-09-30	2021-12-31	2020-12-31
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	16 586 201	14 252 201	13 177 109
Fond för utvecklingsutgifter	68 480 933	65 885 802	58 283 544	45 262 357
	85 067 134	82 472 003	72 535 745	58 439 466
Fritt eget kapital				
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	119 856 848	104 203 148
Balanserad vinst eller förlust	-136 197 577	-133 602 444	-113 430 368	-89 492 649
Periodens resultat	-12 450 766	-10 872 287	-12 854 869	-18 981 856
	2 955 941	7 129 553	-6 428 389	-4 271 357
Summa eget kapital	88 023 075	89 601 556	66 107 357	54 168 109
Långfristiga skulder				
Övriga skulder till kreditinstitut	-	-	-	416 662
	-	-	-	416 662
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	-	-	416 654	1 500 000
Leverantörsskulder	9 061 286	8 086 853	6 332 779	6 981 135
Skulder till koncernföretag	822 520	827 520	828 145	830 020
Skatteskulder	239 422	237 084	560 921	577 778
Övriga kortfristiga skulder	2 344 773	2 100 635	1 808 705	1 833 257
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 680 758	6 409 344	9 206 838	9 624 370
	19 148 759	17 661 436	19 154 042	21 346 560
Summa eget kapital och skulder	107 171 834	107 262 992	85 261 399	75 931 331

Kassaflödeanalys	2022-10-01	2021-10-01	2022-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-12-31	2021-12-31	2022-12-31	2021-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-1 578 479	-941 793	-12 450 766	-12 854 869
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 150 757	2 589 243	12 652 568	10 299 267
	1 572 278	1 647 450	201 802	-2 555 602
Betald inkomstskatt	-	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	1 572 278	1 647 450	201 802	-2 555 602
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-1 805 344	-2 225 162	-1 187 939	-188 734
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	1 487 321	1 671 240	411 372	-1 607 301
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 254 255	1 093 528	-574 765	-4 351 637
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 384 152	-6 151 024	-21 451 946	-22 631 636
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-64 343	-49 337	-202 216	-309 562
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 448 495	-6 200 361	-21 654 162	-22 941 198
Finansieringsverksamheten				
Nyemissioner	-	-	35 010 000	26 199 992
Emissionskostnader	-	-	-928 564	-1 502 000
Sålda teckningsoptioner	-	77 825	285 050	77 825
Nyupptagna lån	-	-	-	-
Amortering av lån	-	-250 002	-416 654	-1 000 004
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-172 177	33 949 832	23 775 813
Periodens kassaflöde	-4 194 240	-5 279 011	11 720 905	-3 517 021
Likvida medel vid årets/periodens ingång	27 077 002	16 440 868	11 161 857	14 678 878
Likvida medel vid årets utgång	22 882 762	11 161 857	22 882 762	11 161 857

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2022	14 252 201	58 283 544
Transaktioner med ägare		
Nyemission	2 334 000	
Summa	16 586 201	58 283 544
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		10 197 389
Summa		10 197 389
Vid periodens utgång 31 dec 2022	16 586 201	68 480 933

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2022	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869
Transaktioner med ägare			
Nyemission	32 676 000		
Utgivna teckningsoptioner		285 050	
Kostnader för nyemission	-928 564		
Summa	151 604 284	-113 145 318	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-10 197 389	
Disposition enl årsstämmobeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-23 052 258	
Periodens resultat			-12 450 766
Vid periodens utgång 31 dec 2022	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766

Eget kapital

Bundet eget kapital	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter
Ingående balans 1 jan 2021	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission	1 075 092	
Summa	14 252 201	45 262 357
Omföring mellan poster i eget kapital		
Omföring till fond för utv utgifter		13 021 187
Summa		13 021 187
Vid periodens utgång 31 Dec 2021	14 252 201	58 283 544

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 jan 2021	96 233 948	-81 523 450	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	25 124 900		
Utgivna teckningsoptioner		96 125	
Kostnader för nyemission	-1 502 000	-	
Summa	119 856 848	-81 427 325	-18 981 856
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-13 021 187	
Disposition enl årsstämmobeslut		-18 981 856	18 981 856
Summa		-32 003 043	-
Periodens resultat			-12 854 869
Vid periodens utgång 31 dec 2021	119 856 848	-113 430 368	-12 854 869

