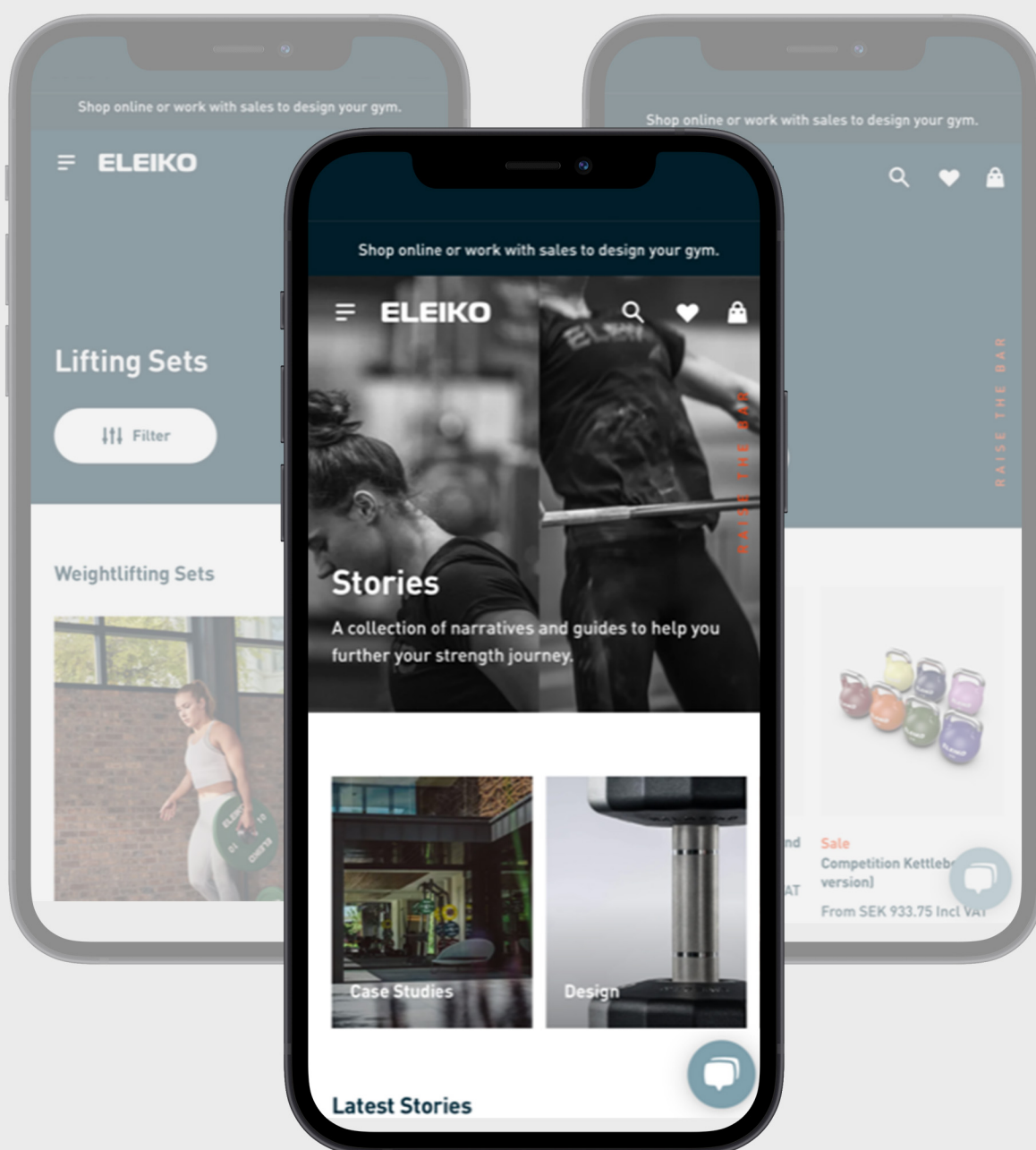


Litium AB (publ)

Q1 rapport 2022

28 april 2022





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 10 miljarder kronor årligen online. Litium agerar tillsammans med sitt partner nätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Arctic Securities är bolagets Certified Adviser och kan nås på certifiedadviser@arctic.com eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna [litium.se](https://www.litium.se)

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Fortsatt stark tillväxt samt säkerställd finansiering

Perioden 1 januari - 31 mars 2022

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-03-31 till 65,5 MSEK (55,1 MSEK per 2021-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (27,3 %).
- Nettoomsättningen ökade med 20,5 % till 15,0 MSEK (12,5 MSEK) med en bruttomarginal på 67,9 % (66,3 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 14,5 MSEK (12,1 MSEK) vilket motsvarar 96,6 % (97,3 %) av nettoomsättningen. 84,5 % (83,2 %) av de repetitiva intäkterna avsåg abonnemangsintäkter och 15,5 % (16,8%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -1,5 MSEK (-3,2 MSEK) och resultatet före skatt var -4,6 MSEK (-5,8 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (-0,23 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,30 SEK (-0,42 SEK).
- Investeringarna uppgick till 6,2 MSEK (6,4 MSEK), en minskning med -4,1 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 33,8 MSEK (24,5 MSEK).

” Med nyckelrekryteringar på plats och en framgångsrik emission i ryggen om 35 MSEK, har vi utmärkta förutsättningar att fullfölja vår ambition och börja skala upp på en större internationell arena. Vi ser stor potential till accelererad tillväxt framåt med ökande efterfrågan och marknadsexpansion inom B2B som motor. ”

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 2022-03-31 till 65,5 MSEK (55,1 MSEK per 2021-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (27,3 %). Trots det oroliga världsläget påverkan på rörliga avtalsintäkter uppvisar vi en stark tillväxt under kvartalet.

Litium har fortsatt tillväxtfokus och följer tidigare kommunicerade mål. För att optimera Litiums möjligheter till skalbar och hög tillväxt, samtidigt som vi förhåller oss till nya externa faktorer, väljer vi dock att framåt inte kvantifiera våra finansiella mål. Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

Litium ska få fler att köpa upplevelser online från Live it

Den 11 januari meddelar Litium att Live it väljer Litium Commerce Cloud. Live it är marknadsledande inom upplevelser. Med målsättningen att erbjuda kunderna en e-handel i toppklass föll valet på Litium.

E-handelsprofil ansluter till Litium

I mars anger Litium att företaget har rekryterat e-handelsprofilen Kenneth Lyngshede som Head of Global Sales.

Litium genomför en riktad nyemission om totalt 35 mkr

I mars genomför Litium en riktad nyemission om 2 334 000 aktier till en teckningskurs om 15 kr per aktie. Emissionen blir övertecknad och tillför bolaget 35 mkr.

Publicering av årsredovisning 2021

Den 31 mars meddelar Litium att årsredovisningen för 2021 finns tillgänglig på hemsidan www.litium.se

Viktiga händelser efter perioden

Kallelse till årsstämma i Litium AB (publ)

Den 5 april går kallelse till årsstämman ut. Stämman hålls den 5 maj 2022 i Setterwalls Advokatbyrås lokaler på Sturegatan 10 i Stockholm.

Litium utser ny CFO

Den 21 april meddelar Litium att Elin Roglar har utsetts till ny CFO från den 1 maj. Elin har under flera år varit redovisningschef för bolaget.

Vd har ordet

Första kvartalet 2022 har präglats av det oroliga världsläget på grund av kriget i Ukraina. Handeln i stort har påverkats både av störningar i varuförsörjningskedjor, ökad inflation och ändrade konsumtionsmönster som en följd av detta. De samlade följdeffekterna har visat sig i minskade försäljningsvolymerna hos många handlare, främst under senare delen av kvartalet då många även mötte pandemiförstärkta jämförelsetal.

Litium redovisar fortsatt stark tillväxt under årets första kvartal trots omvärldslägets påverkan. Vår ARR uppgick vid kvartalets slut till 65,5 MSEK (55,1 MSEK), vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 % (27,3 %). En stark tillväxt givet att de rörliga intäkterna pressats av de skiftande konsumtionsmönstren, en effekt vi bedömer kommer att vara tillfällig.

Omsättningen ökade med dryga 20 % och lönsamheten förbättrades för femte kvartalet i rad där EBITDA uppgick till -1,5 MSEK jämfört med -3,2 MSEK motsvarande period förra året. Ett fint kvitto på affärens skalbarhet och att vi balanserar kostnadskontroll och tillväxtfokus på ett vägvinnande sätt.

När vi blickar framåt kan vi konstatera att läget i världen är minst sagt förändrat jämfört med för två år sedan då vår nuvarande finansiella målsättning kommunicerades om organisk ARR-tillväxt i korridoren 20-40%. För att optimera Litiums möjligheter till skalbar och hög tillväxt, samtidigt som vi förhåller oss till nya externa faktorer, väljer vi därför att framåt inte kvantifiera våra finansiella mål. Vi bedömer att bolaget gynnas av en mer flexibel hållning till balansen mellan tillväxt och lönsamhet. Tillväxt står fortsatt högst på agendan och vi är mer dedikerade än

någonsin att leverera maximalt kund-, affärs- och aktieägarvärde.

Tillväxten i första kvartalet drevs både av nytillkomna kunder och expanderade affärer med befintliga kunder. Vi noterar med glädje att vår redan starka marknadsposition har förbättrats av vårt nylanserade Litium Commerce Cloud och att våra lösningsspartners har full fart i sina verksamheter. Den nordiska målmarknaden växer, digitaliseringen av värdekedjorna i handeln fortsätter med oförminskad styrka inom B2C och förstärks alltmer inom B2B.

Litium har redan en vinnande position och under första kvartalet har möjligheterna att förverkliga vår fulla tillväxtpotential förstärkts ytterligare. Med nyckelrekryteringar på plats och en framgångsrik emission i ryggen om 35 MSEK, har vi utmärkta förutsättningar att fullfölja vår ambition och börja skala upp på en större internationell arena. Vi ser stor potential till accelererad tillväxt framåt med ökande efterfrågan och marknadsexpansion inom B2B som motor.

Onwards and upwards

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där den digitala handeln ökat världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna har varit avgörande för många bolags överlevnad. Åren 2020-2021 med COVID-19 har varit omvälvande för handeln i stort och skapat osäkerhet men har även lett till en stark tillväxt för e-handeln.

Den svenska e-handelsmarknaden har vuxit kraftigt under de senaste åren och enligt rapporten E-commerce in Europe 2021 ligger Sverige i täten över länder med högst andel av befolkningen som handlar online med 96% (i åldern 15-79 år). Övriga nordiska länder ligger också högt upp på listan där Danmark

har en andel på 88%, Norge på 93% och Finland 95%.

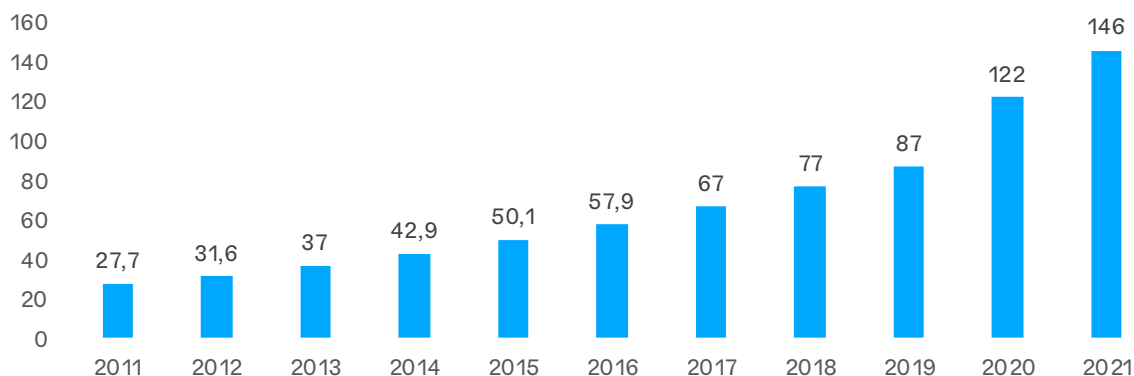
PostNord/HUI Research årsrapport för 2021 visar en tillväxt på 20% för e-handeln i Sverige. Detta trots historiskt höga jämförelsetal ett år tillbaka. Dock dalade e-handelstillväxten under hösten och det fjärde kvartalet landade på negativ tillväxt på -1,2%. Detta berodde på att fjolårets fjärde kvartal var det starkaste kvartalet någonsin där tex dagligvaruhandeln hade en ökning på otroliga 136%. E-handelsandelen för hemelektronik var under 2021 51%.

Under året växte dagligvaruhandeln mest (+35 %), möbler och heminredning (+27%) och därefter hemelektronik (+23 %).

Omsättningen för svensk e-handel landade under 2021 på 146 miljarder kronor, vilket var en bra bit över prognosen på 130 miljarder.

Omsättning svensk e-handel

2011 - 2021 (Källa: PostNord/HUI)



Litium genomför årligen en undersökning, Scandinavian B2B Commerce, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Den baseras på svar från cirka 1 000 respondenter i Sverige, Norge och Danmark. Enligt den

senaste rapporten, som lanserades i maj 2021, fortsätter betydelsen av digitala kanalerna för B2B-företagen att öka. Rapporten visar att 65% av skandinaviska B2B-företag erbjuder försäljning i digitala kanaler och 74% räknar med att deras försäljning online kommer att fortsätta öka de kommande tre åren.

Rapporten finns tillgänglig på <https://content.litium.com/sv/b2b-rapport-2021>. Ny rapport publiceras i maj 2022.

Förväntad ökning av digital försäljning inom 3 år

Källa: Scandinavian B2B Commerce 2021

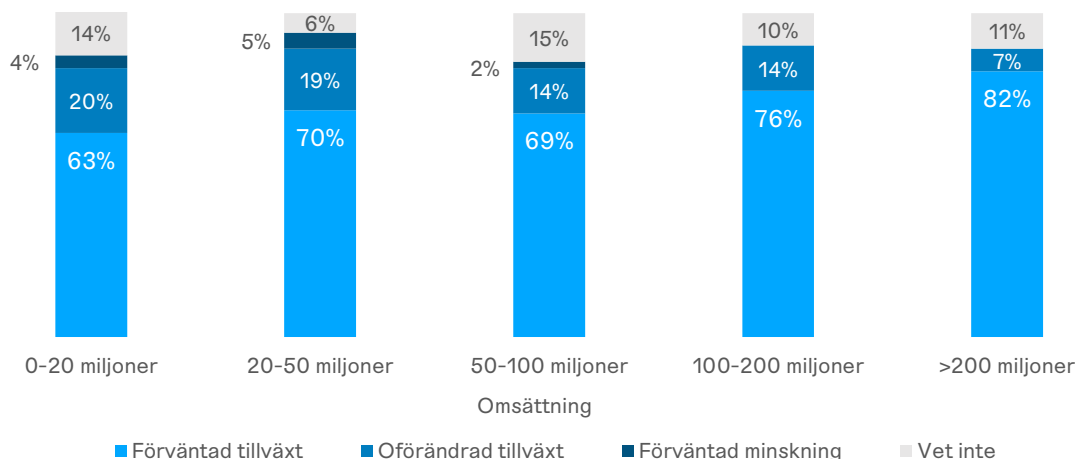


Bild: Rapporten visar att 82% av de största B2B-företagen tror på en ökning av den digitala försäljningen inom 3 år.

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 och Tingstad.

Litiums plattform och erbjudande

Att vara snabb, omställningsbar och flexibel är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Litium plattform 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 risken 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 kundupplevelse 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 betalnings-leverantörer, 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, Apsis 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. Totalt bedömer Litium att mer än 600 personer idag jobbar med Litiums plattform i Skandinavien. Exempel på implementations-partners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q1 2022	Q1 2021	Helår 2021
Repetitiva avtalsintäkter	14 512 578	12 127 116	55 920 141
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	96,6%	97,3%	96,5%
Nettoomsättning	15 019 750	12 466 363	57 939 993
Tillväxt nettoomsättning	20,5%	22,8%	20,1%
Abonnemangsintäkter	12 256 320	10 094 436	47 353 765
Abonnemangsintäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	84,5%	83,2%	84,7%
Rörliga intäkter	2 256 258	2 032 680	8 566 376
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	15,5%	16,8%	15,3%
Bruttovinst	10 204 126	8 318 831	40 355 170
Bruttomarginal	67,9%	66,3%	69,3%
EBITDA	-1 474 329	-3 206 296	-2 494 773
EBITDA%	-9,8%	-25,7%	-4,3%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	-0,10	-0,23	-0,18
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,09	-0,22	-0,17
Nettoresultat	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,30	-0,42	-0,94
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,28	-0,39	-0,86

	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	65 466 956	55 091 550	62 210 904
Tillväxt Annual Recurring Revenue	18,8%	27,3%	21,2%
Balansomslutning	112 821 139	90 200 237	85 261 399
Eget kapital	95 859 548	73 235 310	66 107 357
Genomsnittligt antal aktier för perioden	15 419 201	13 714 655	13 714 655
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	16 709 201	14 839 655	14 922 155
Soliditet	85,0%	81,2%	77,5%

Kommentarer till den finansiella informationen

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 20,5 % till 15,0 MSEK (12,5 MSEK) med en bruttomarginal på 67,9 % (66,3 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 96,6 % (97,3 %) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 12,3 MSEK (10,1 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 2,3 MSEK (2,0 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 extradebiteringar på grund av nyttjande utöver vad som ingår i respektive kunds grundavtal.

Under 2021 har Litium introducerat en ny tillväxtbaserad prismodell som innebär att tekniken skalar automatiskt och där kunden betalar baserat på användning och den försäljning som genereras genom plattformen.

De direkta kostnaderna uppgick till 4,8 MSEK (4,2 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 22,1 MSEK (21,2 MSEK) för första kvartalet.

Personalkostnader har ökat till 9,2 MSEK (9,0 MSEK) vilket därmed är i nivå med samma period föregående år.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till -1,5 MSEK (-3,2 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,10 SEK (-0,23 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,30 SEK (-0,42 SEK).

Litium har ett tillväxtfokus och avser att fortsatt investera i produktutveckling, marknadsföring och försäljning. Syftet med att gradvis och selektivt öka resurserna är att kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och övriga Norden samt att säkerställa rätt produkt erbjudande och intern kompetens. Detta har historiskt medfört förluster men sedan 2020 har lönsamheten förbättrats. Skillnaden mellan intäkter och kostnader fortsätter att minska och vi ser att denna trend över tid kommer att vara bestående vilket drivs av den underliggande skalbarheten i Litiums affärsmodell.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 6,2 MSEK (6,4 MSEK), en minskning med -4,1 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 3,2 MSEK (2,6 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 24,2 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 8,1 MSEK (11,6 MSEK).

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

Periodens kassaflöde uppgick till 22,6 MSEK (9,8 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 33,8 MSEK (24,5 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (5 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 85,0 % (81,2%).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2022-03-31 till 65,5 MSEK (55,1 MSEK per

2021-03-31) vilket motsvarar en tillväxt på 18,8 %.

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.

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

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: 3 375

Finansiell kalender

Ordinarie bolagsstämma: 5 maj 2022

Delårsrapport Q2 2022: 21 juli 2022

Närståendetransaktioner

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

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, 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	2 540 328	15,32%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
Avanza Pension	1 209 957	7,29%
TIN NyTeknik	1 167 738	7,04%
Swedbank Försäkring	977 940	5,90%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	910 000	5,49%
ABG Sundal Collier Asa	890 000	5,37%
Aktia Nordic MIC	823 661	4,97%
Mikael Lindblom	817 823	4,93%
Arnäs Förvaltning AB - Lars Karlsson	573 951	3,46%
Summa 10 största ägarna	11 330 398	68,31%

Risker kopplade till 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 haft temporära likviditetsproblem och då i enstaka fall valt att gå över på månadsbetalning. Därutöver har vissa potentiella kunder, på grund av det osäkra läget, avvaktat med att investera i Litiums produkterbjudande. Bedömningen framåt är att COVID-19 inte kommer innebära några ökade risker för Litiums tillväxt.

Risker kopplat till det förändrade säkerhetsläget i omvärlden

Litium följer utvecklingen löpande för att identifiera eventuella risker för verksamheten. Litiums kundbas är 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 teknikkonsulter som är etablerade i Ukraina. Vi ser inte någon förhöjd risk att detta påverkar utvecklingen av Litiums plattform.

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

Stockholm den 28 april 2022

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	2022-01-01	2021-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Nettoomsättning	15 019 750	12 466 363	57 939 992
Aktiverat arbete för egen räkning	2 455 418	2 895 997	9 977 364
Övriga rörelseintäkter	13 219	74 193	330 217
	17 488 387	15 436 553	68 247 573
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-9 634 176	-9 665 786	-34 761 197
Personalkostnader	-9 229 852	-8 977 063	-35 830 516
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 170 694	-2 552 238	-10 299 266
Övriga rörelsekostnader	-98 688	-	-150 635
Rörelseresultat	-4 645 023	-5 758 534	-12 794 041
Resultat från finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	-	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-4 285	-23 256	-60 828
Resultat efter finansiella poster	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869
Resultat före skatt	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869
Bokslutsdispositioner	-	-	-
Skatt på årets resultat	-	-	-
Årets/periodens resultat	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	62 062 284	51 290 733	59 006 641
Programvaror	1 378 126	-	1 335 901
	63 440 410	51 290 733	60 342 542
Materiella anläggningstillgångar			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	749	24 437	4 787
Inventarier, verktyg och installationer	846 396	1 209 714	945 907
	847 145	1 234 151	950 694
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	64 405 255	52 642 584	61 410 936
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	8 141 267	11 550 887	9 808 805
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	-	-
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 711 775	394 118	-
Övriga fordringar	2 900 518	148 267	49 967
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 893 184	999 248	2 829 834
	14 646 744	13 092 521	12 688 606
Kassa och bank	33 769 140	24 465 132	11 161 857
Summa omsättningstillgångar	48 415 884	37 557 653	23 850 463
Summa tillgångar	112 821 139	90 200 237	85 261 399

Balansräkning

Belopp i SEK	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	13 177 109	14 252 201
Fond för utvecklingsutgifter	61 518 778	46 244 558	58 283 544
	78 104 979	59 421 667	72 535 745
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 924 348	130 403 140	119 856 848
Balanserad vinst eller förlust	-129 520 471	-110 807 707	-113 430 368
Periodens resultat	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869
	17 754 569	13 813 643	-6 428 389
Summa eget kapital	95 859 548	73 235 310	66 107 357
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	-	1 166 660	-
	-	1 166 660	-
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	166 652	250 000	416 654
Leverantörsskulder	5 138 170	3 140 558	6 332 779
Skulder till koncernföretag	828 145	830 020	828 145
Skatteskulder	265 172	381 205	560 921
Övriga kortfristiga skulder	1 762 545	678 879	1 808 705
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 800 907	10 517 605	9 206 838
	16 961 591	15 798 267	19 154 042
Summa eget kapital och skulder	112 821 139	90 200 237	85 261 399

Kassaflödeanalys	2022-01-01	2021-01-01	2021-01-01
Belopp i SEK	2022-03-31	2021-03-31	2021-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-4 649 308	-5 781 790	-12 854 869
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	3 170 694	2 552 238	10 299 267
	-1 478 614	-3 229 552	-2 555 602
Betald inkomstskatt	-	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 478 614	-3 229 552	-2 555 602
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital			
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	-1 958 139	-609 073	-188 734
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-1 942 448	-4 548 293	-1 607 301
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 379 201	-8 386 918	-4 351 637
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 122 729	-6 295 324	-22 631 636
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-42 284	-130 494	-309 562
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 165 013	-6 425 818	-22 941 198
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	35 000 000	26 199 992	26 199 992
Emissionskostnader	-598 500	-1 351 000	-1 502 000
Sålda teckningsoptioner	-	-	77 825
Nyupptagna lån	-	-	-
Amortering av lån	-250 002	-250 002	-1 000 004
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	34 151 498	24 598 990	23 775 813
Periodens kassaflöde	22 607 284	9 786 254	-3 517 021
Likvida medel vid årets/periodens ingång	11 161 857	14 678 878	14 678 878
Likvida medel vid årets utgång	33 769 140	24 465 132	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		3 235 234
Summa		3 235 234
Vid periodens utgång 31 mar 2022	16 586 201	61 518 778

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	32 666 000		
Utgivna teckningsoptioner			
Kostnader för nyemission	-598 500		
Summa	151 924 348	-113 430 368	-12 854 869
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-3 235 234	
Disposition enl årsstämmobeslut		-12 854 869	12 854 869
Summa		-16 090 103	
Periodens resultat			-4 649 308
Vid periodens utgång 31 mar 2022	151 924 348	-129 520 471	-4 649 308

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

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		982 201
Summa		982 201
Vid periodens utgång 31 Mar 2021	14 252 201	46 244 558

Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans 1 Jan 2021	104 203 148	-89 492 649	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	25 124 900		
Utgivna teckningsoptioner			
Kostnader för nyemission		-1 351 000	
Summa	129 328 048	-90 843 649	-18 981 856
Omföring mellan poster i eget kapital			
Omföring till fond för utv utgifter		-982 201	
Disposition enl årsstämmobeslut		-18 981 856	18 981 856
Summa		-19 964 057	-
Periodens resultat			-5 781 790
Vid periodens utgång 31 Mar 2021	129 328 048	-110 807 706	-5 781 790

