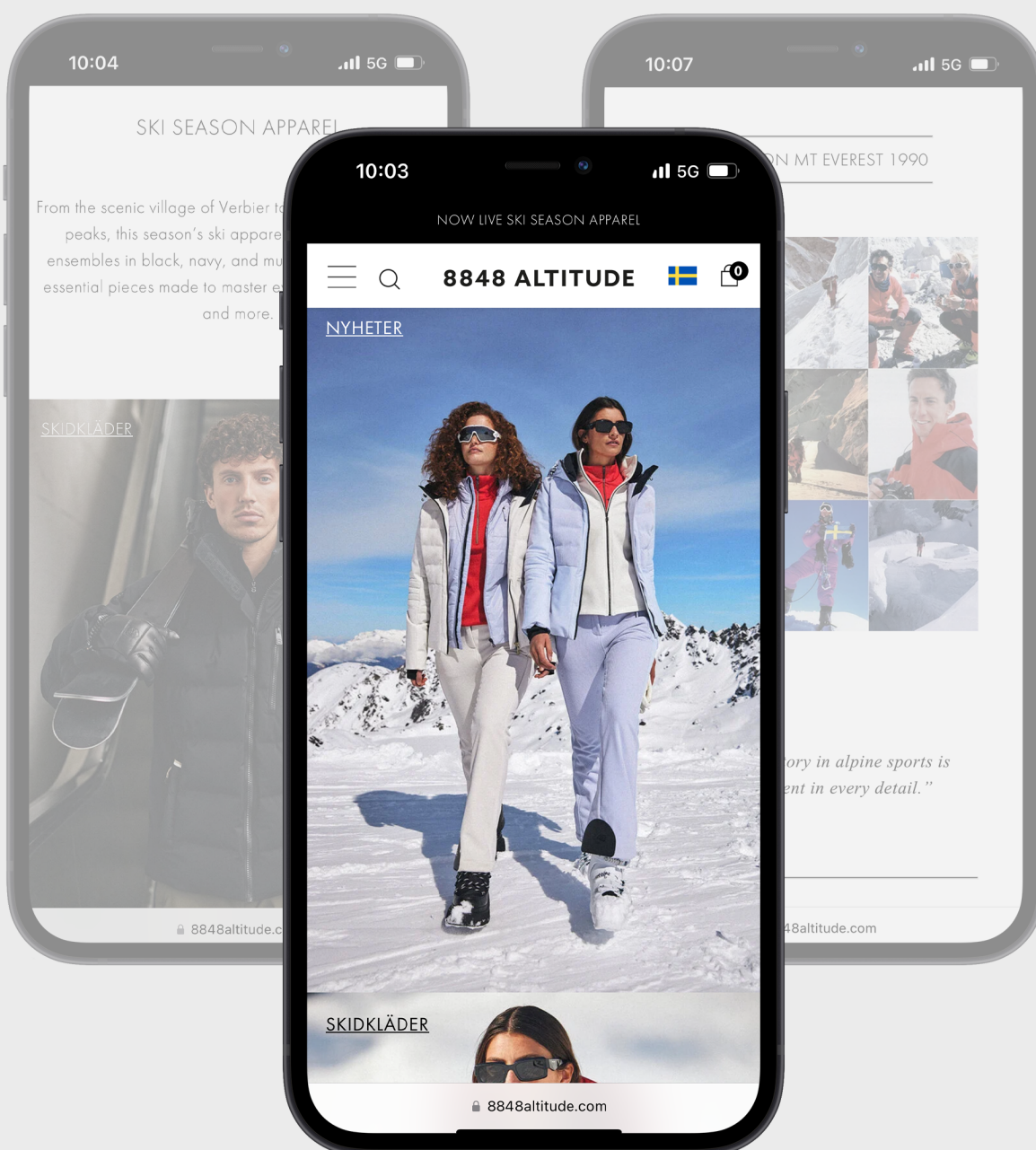


Litium AB (publ)

Q3 rapport 2024

24 oktober 2024





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 partnersätverk på den globala marknaden och är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Amudova AB är bolagets Certified Adviser och kan nås på info@amudova.se eller +46 8 545 017 58. För mer information besök gärna litium.se.

Hemsida

www.litium.se

Investor Relations

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

Lönsamhet på EBIT-nivå och positivt kassaflöde

Perioden 1 juli – 30 september 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-09-30 till 71,4 MSEK (67,9 MSEK per 2023-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (8,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 0,8 % till 16,7 MSEK (16,5 MSEK) med en bruttomarginal på 66,1 % (68,2 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 82,2 % avsåg abonnemangsintäkter och 17,8 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 4,3 MSEK (3,2 MSEK).
- EBIT 0,1 MSEK (-0,5 MSEK) och resultatet före skatt var 0,1 MSEK (-0,5 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,26 SEK (0,19 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till 0,01 SEK (-0,03 SEK).
- Investeringarna uppgick till 4,3 MSEK (4,7 MSEK), en minskning med 7,7 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 9,1 MSEK (10,2 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 september 2024

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-09-30 till 71,4 MSEK (67,9 MSEK per 2023-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (8,8 %).
- Nettoomsättningen ökade med 5,0 % till 52,9 MSEK (50,3 MSEK) med en bruttomarginal på 68,0 % (68,7 %). Av den totala omsättningen bestod 100 % av repetitiva intäkter (ARR), varav 84,0 % avsåg abonnemangsintäkter och 16,0 % avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till 12,5 MSEK (6,9 MSEK).
- EBIT -0,1 MSEK (-4,2 MSEK) och resultatet före skatt var -0,1 MSEK (-4,3 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,75 SEK (0,42 SEK).
- Nettoresultatet per aktie uppgick till -0,01 SEK (-0,26 SEK).
- Investeringarna uppgick till 14,6 MSEK (16,5 MSEK), en minskning med 11,6 %.
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 9,1 MSEK (10,2 MSEK).

” Under det tredje kvartalet har vi fortsatt att leverera i linje med uppsatta finansiella mål. Vi gör en tydlig resultatförbättring EBIT på 0,6 MSEK och genererar ett positivt kassaflöde på 1,3 MSEK. Vi har under det senaste året jobbat för att befästa vår position som ett självfinansierat bolag och nu visar vi återigen att Litium står på en solid plattform för fortsatt tillväxt. ”
Patrik Settlin, vd

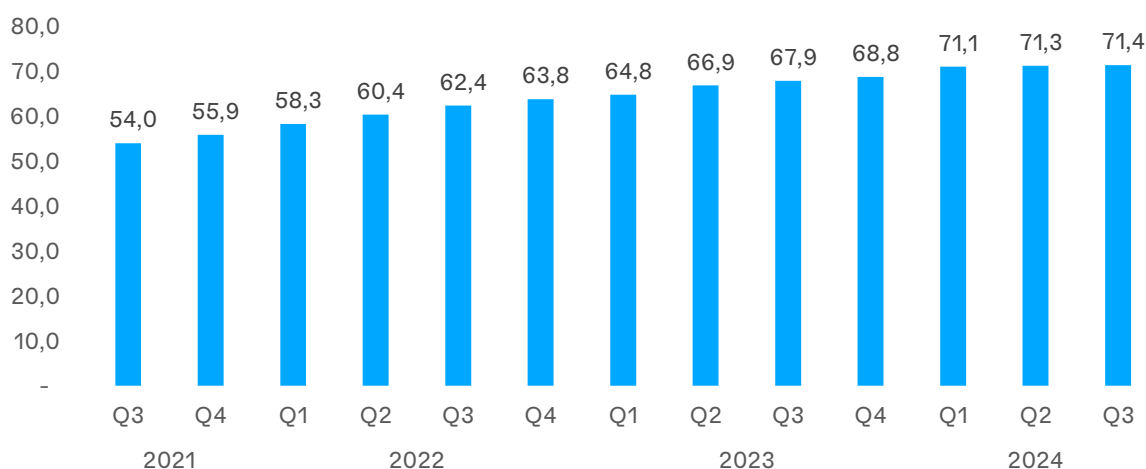
Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av de repetitiva avtalsintäkterna de senaste 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje adderad ARR-krona ett högt värde.

ARR uppgick per 2024-09-30 till 71,4 MSEK (67,9 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (8,8 %).

Grafen nedan visar ARR-utvecklingen de senaste 13 kvartalen, med justerade historiska tal i enlighet med den nya beräkningsmodellen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



Aktiviteter under perioden

Litiums CFO lämnar bolaget för nya utmaningar

Litium meddelar den 17 september att bolagets CFO, Elin Roglar, kommer att lämna sin anställning för nya utmaningar. Elin har varit i bolaget i totalt 6 år och fortsätter sin anställning i nuvarande roll fram till senast 31/12 2024, för att säkerställa en god överlämning. Rekryteringsprocessen för att utse en efterträdare inleds omgående.

Litiums vd tecknar 80 000 teckningsoptioner

Vid Litium AB (publ) årsstämma i maj beslutades att emittera teckningsoptioner enligt "incitamentsprogram 2024/2027" till vd och nyckelpersoner i bolaget. Den 11 september meddelade Litium att vd Patrik Settlin tecknat sin fulla andel motsvarande 80 000 teckningsoptioner till teckningskurs 16,30.

Vd har ordet

Under det tredje kvartalet har vi fortsatt att leverera i linje med uppsatta finansiella mål. Vi gör en tydlig resultatförbättring EBIT på 0,6 MSEK och genererar ett positivt kassaflöde på 1,3 MSEK. Vi har under det senaste året jobbat för att befästa vår position som ett självfinansierat bolag och nu visar vi återigen att Litium står på en solid plattform för fortsatt tillväxt.

Våra repetitiva avtalsintäkter på årsbasis, ARR, uppgick till 71,4 MSEK (67,9 MSEK) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1 % (8,8 %). Vi upplever allt tydligare att affärsklimatet på vår målmarknad är på väg att förbättras. Vi har under tredje kvartalet stängt mer affärer än förra året och har en bra affärspipeline vilket bäddar för en positiv avslutning på året och ökad tillväxt framåt.

I vår tillväxtplan är vi särskilt fokuserade på att ytterligare flytta fram vår ledande position inom B2B där digitalisering av försäljningskanalerna verkligen börjar ta fart. För att accelerera tillväxten jobbar vi med flera initiativ för att få ut vårt erbjudande snabbare och med mer kraft än tidigare. Målsättningen är att öka skalbarheten både genom nya paketeringar och nya strategiska samarbeten.

Sammanfattningsvis visar våra prestationer under det tredje kvartalet att vi är på rätt väg. Vi har växt under tuffa marknadsförhållanden och samtidigt vänt till lönsamhet i bolaget. Våra produktinvesteringar de senaste åren gör att vår plattform nu är i framkant på marknaden. Med en stark finansiell bas är vi väl förberedda att ta bolaget till nästa nivå och utforska nya möjligheter för innovation och expansion. Litium är starkare än någonsin, och vi har bara börjat.

//Patrik



Litiums erbjudande

Marknaden

Litiums målmarknad är medelstora och stora företag, inom B2B och B2C, som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler.

Under senaste åren har vi sett en stark förändring i köpbeteendet, vilket har gett en stark e-handelstillväxt. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna är idag avgörande för många bolags överlevnad.

Just nu befinner vi oss på en fortsatt utmanande marknad som är påverkad av flera samhällsutmaningar. Höga kostnader har minskat konsumenternas köputrymme både vad det gäller stora köp men även den mindre vardagskonsumtionen.

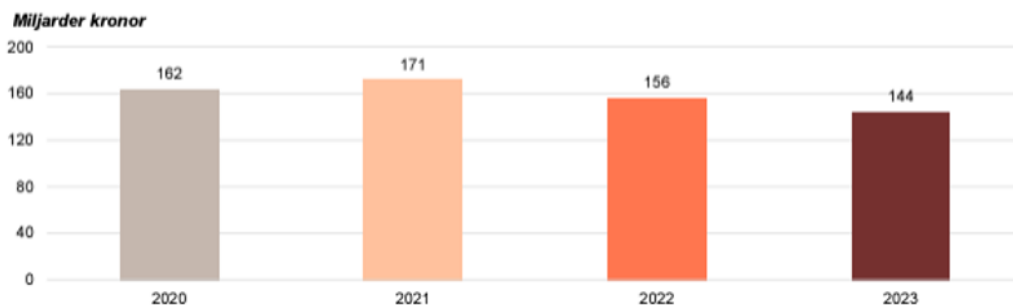
Omvärlden fortsätter således att vara osäker och påverkar e-handeln.

Svensk Handels E-handelsindikator för september 2024 visar på positiva framtidsförväntningar och en utveckling för e-handeln i september. Den skattade omsättningen i e-handeln ligger på 13 miljarder kronor vilket är en ökning med 28 procent jämfört med september 2023. Andelen som e-handlar är historiskt hög på över 70% men det ekonomiska läget visar på att den totala köpesumman per konsument är låg i ett historiskt perspektiv. Dock var e-handelsåret 2023 svagt så det är relativt låga jämförelsesiffror.

Omsättning svensk e-handel

2020 - 2023 (Källa: Svensk Handel e-handelsindikatorn Årsrapport 2023)

Total omsättning i e-handeln



Litium genomför årligen en undersökning, Nordic Digital Commerce in B2B, som behandlar framtid, drivkrafter och utmaningar gällande digitala affärer mellan företag (B2B). Med svar från över 900 beslutsfattare inom B2B-företag över hela Norden, inklusive sektorer som tillverkning och handel, ger rapporten en omfattande bild av det aktuella digitala handelslandskapet.

Rapporten för 2024 visar på att Nordiska B2B-företag fortsätter satsa på sin digitala affär,

och det finns en betydande optimism när det gäller den digitala affären. Rapporten visar att en betydande majoritet av nordiska B2B-företag (71%) förväntar sig en tillväxt inom digital försäljning de kommande tre åren, där så många som 68% räknar med tvåsiffrig tillväxt. Vidare använder två tredjedelar av B2B-företagen digitala kanaler för att göra affärer, vilket inkluderar en mängd olika metoder från e-handelslösningar, kundportaler till digitala produktkataloger.

Rapporten finns tillgänglig på: <http://www.litium.se/b2b-rapport>

Vad är din förväntan kring er B2B-försäljning de kommande 3 åren?

Källa: Litium Nordic Digital Commerce in B2B 2024

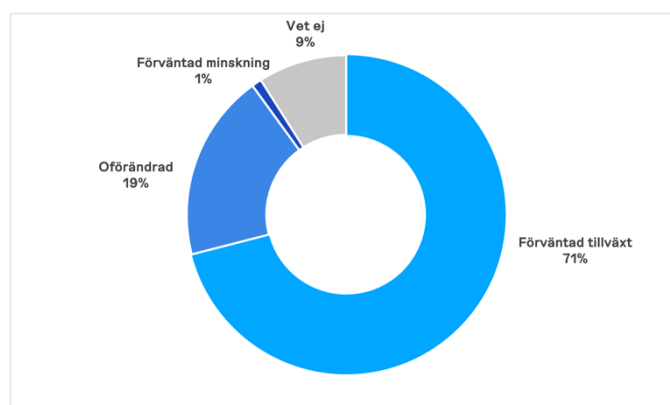


Bild: Figuren visar att optimismen är stor kring förväntad försäljning bland de företag som har en digital försäljningskanal.

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 Toyota Material Handling International, BE group, Tingstad och Bevent Rasch.

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 (eller Appar) 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 betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation, AI-lösningar samt andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Nosto, Loop54, Briqpay 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 i branschen 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, Exsitec och Knowit. Totalt bedömer Litium att fler än 1000 personer idag jobbar med Litiums plattform i Norden.

Litium i sammandrag

Ekonomisk översikt (SEK)	Q3 2024	Q3 2023	9 mån 2024	9 mån 2023	Helår 2023
Repetitiva avtalsintäkter	16 656 506	16 522 285	52 884 191	50 331 974	68 849 862
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Nettoomsättning	16 656 506	16 522 285	52 884 191	50 349 174	68 867 062
Tillväxt nettoomsättning	0,8%	5,8%	5,0%	6,4%	6,1%
Abonnemangsinntäkter	13 698 152	14 163 545	44 398 123	43 233 206	58 246 457
Abonnemangsinntäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	82,2%	85,7%	84,0%	85,9%	84,6%
Rörliga intäkter	2 958 354	2 358 741	8 486 068	7 098 768	10 603 404
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	17,8%	14,3%	16,0%	14,1%	15,4%
Bruttovinst	11 027 000	11 304 925	36 041 480	34 654 751	47 881 327
Bruttomarginal	66,1%	68,2%	68,0%	68,7%	69,1%
EBITDA	4 279 217	3 198 597	12 520 601	6 921 030	11 510 750
EBITDA%	25,7%	19,4%	23,7%	13,7%	16,7%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	0,26	0,19	0,75	0,42	0,69
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,25	0,18	0,71	0,39	0,65
EBIT	93 060 -	514 163 -	101 525 -	4 238 051 -	3 357 405 -
Nettoresultat	89 761 -	532 813 -	144 881 -	4 310 402 -	3 428 210 -
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	0,01 -	0,03 -	0,01 -	0,26 -	0,21 -
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier vid full utspädning	0,01 -	0,03 -	0,01 -	0,24 -	0,19 -

	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Annual Recurring Revenue ("ARR")	71 402 187	67 909 880	68 849 862
Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024			
Tillväxt Annual Recurring Revenue	5,1%	8,8%	7,9%
Balansomslutning	101 636 470	100 471 986	101 314 763
Eget kapital	84 524 685	83 662 724	84 544 915
Antal aktier vid utgången av perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Antal aktier vid utgången av perioden vid full utspädning	17 218 301	17 666 301	17 666 301
Genomsnittligt antal aktier för perioden	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	17 194 801	17 676 786	17 666 301
Soliditet	83,2%	83,3%	83,4%

Kommentarer till den finansiella informationen

Förändringar har skett i klassificeringar gällande negativa skatteskulder. De redovisas som motsvarande fordringar inkl. jämförelsetalen. Tidigare har det redovisats som skatteskulder.

Föregående period redovisas inom parentes.

Intäkter och bruttomarginal

Nettoomsättningen ökade med 0,8 % till 16,7 MSEK (16,5 MSEK) med en bruttomarginal på 66,1 % (68,2 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangsinträder från nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 100 % (100%) av nettointäkterna.

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 13,7 MSEK (14,2 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangsavgifter. De rörliga intäkterna uppgick till 3,0 MSEK (2,4 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.

De direkta kostnaderna uppgick till 5,7 MSEK (5,3 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 helåret ger en rättvisande bild.

Kostnader

Rörelsens kostnader uppgick till 18,6 MSEK (19,0 MSEK) en minskning med 2,0 %.

Personalkostnaderna uppgick till 6,5 MSEK (7,1 MSEK) vilket är en minskning med 9,2 %.

Medarbetare

Den 30 september 2024 hade bolaget 22 (27) anställda, varav 6 (7) kvinnor. Medelantalet under perioden uppgick till 22 (27) stycken.

Resultat

EBITDA-marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet och i absoluta tal uppgick EBITDA till 4,3 MSEK (3,2 MSEK). EBITDA per aktie blev 0,26 SEK (0,19 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till 0,01 SEK (-0,03 SEK).

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick till 4,3 MSEK (4,7 MSEK), en minskning med 7,7 %. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 4,2 MSEK (3,7 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 12,8 %.

Finansiell ställning och kassaflöde

Kundfordringarna uppgick till 10,5 MSEK (10,6 MSEK).

Periodens kassaflöde uppgick till 1,3 MSEK (-3,1 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 9,1 MSEK (10,2 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 7 MSEK (7 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 83,2 % (83,3 %).

Repetitivt avtalsvärde, ARR

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2024-09-30 till 71,4 MSEK (67,9 MSEK per 2023-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 5,1%. Litium definierar Annual Recurring Revenue (ARR) enligt följande:

Fasta avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna + rörliga avtalsintäkter för de senaste 12 månaderna.

Obs! Ny beräkningsmodell för ARR från 1 januari 2024.

Finansiella mål

Litium har satt som mål att redovisa positivt rörelseresultat, EBIT, för helåret 2024.

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: 2729

Finansiell kalender

Bokslutskommuniké 2024: 13 februari 2025

Årsredovisning 2024: 27 mars 2025

Delårsrapport Q1 2025: 29 april 2025

Ordinarie bolagsstämma: 14 maj 2025

Delårsrapport Q2 2025: 17 juli 2025

Delårsrapport Q3 2025: 23 oktober 2025

Närståendetransaktioner

Under kvartalet har ingen medlem i Litiums styrelse uppburit ersättning utöver styrelsearvodet för rådgivningstjänster.

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%
Försäkringsbolaget Avanza Pension	1 892 105	11,41%
Swedbank Robur Microcap	1 419 000	8,56%
RGG ADM-Gruppen AB	884 161	5,33%
Aktia Nordic Micro Cap	823 661	4,97%
Swedbank Försäkring	725 172	4,37%
Monitor ERP Group AB	510 000	3,07%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	410 157	2,47%
Jesper Lyckeus	400 000	2,41%
Kjellman Håkan Otto	385 784	2,33%
Summa 10 största ägarna	10 690 368	64,45%

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

Stockholm den 24 oktober 2024

Litium AB (publ)
Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Birger Jarlsgatan 57
113 56 Stockholm

Denna information är sådan som Litium är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU nr 596/2014). Informationen lämnades, genom angiven kontaktpersons försorg, för offentliggörande 2024-10-24 08:00 CET.

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 2023.

Resultaträkning	2024-07-01	2023-07-01	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-09-30	2023-09-30	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Rörelsens intäkter	16 656 506	16 522 285	52 884 191	50 349 174	68 867 062
Aktiverat arbete för egen räkning	2 018 298	1 897 121	7 443 692	6 712 498	9 419 454
Övriga rörelseintäkter	25 707	55 936	100 665	100 653	412 090
Summa rörelsens intäkter	18 700 511	18 475 342	60 428 548	57 162 325	78 698 606
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-7 880 135	-8 069 788	-25 361 615	-25 918 004	-34 825 629
Personalkostnader	-6 474 900	-7 137 501	-22 358 102	-24 102 526	-32 110 620
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-4 186 157	-3 712 760	-12 622 126	-11 159 081	-14 868 155
Övriga rörelsekostnader	-66 259	-69 456	-188 230	-220 765	-251 607
Summa rörelsens kostnader	-18 607 451	-18 989 505	-60 530 073	-61 400 376	-82 056 011
Rörelseresultat	93 060	-514 163	-101 525	-4 238 051	-3 357 405
Resultat från finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	722	14	-13 073	421	18 552
Räntekostnader och liknande kostnader	-4 021	-18 664	-30 283	-72 772	-89 357
Resultat efter finansiella poster	89 761	-532 813	-144 881	-4 310 402	-3 428 210
Resultat före skatt	89 761	-532 813	-144 881	-4 310 402	-3 428 210
Årets/periodens resultat	89 761	-532 813	-144 881	-4 310 402	-3 428 210

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	77 978 862	74 261 519	75 751 096
Programvaror	796 876	1 021 876	965 626
	78 775 738	75 283 395	76 716 722
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	139 219	348 187	246 145
	139 219	348 187	246 145
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	117 700	117 700	117 700
Summa anläggningstillgångar	79 032 657	75 749 282	77 080 567
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	10 462 701	10 630 804	9 562 115
Skattefordringar	616 893	271 713	391 113
Övriga fordringar	220 699	1 662 316	205 455
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2 229 789	1 970 130	3 056 185
	13 530 082	14 534 963	13 214 868
Kassa och bank	9 073 731	10 187 741	11 019 328
Summa omsättningstillgångar	22 603 813	24 722 704	24 234 196
Summa tillgångar	101 636 470	100 471 986	101 314 763

Balansräkning

Belopp i SEK	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 586 201 aktier)	16 586 201	16 586 201	16 586 201
Fond för utvecklingsutgifter	77 974 127	74 254 195	75 746 361
	94 560 328	90 840 396	92 332 562
Fritt eget kapital			
Överkursfond	151 604 284	151 604 284	151 604 284
Balanserad vinst eller förlust	-161 495 046	-154 471 554	-155 963 720
Periodens resultat	-144 881	-4 310 402	-3 428 210
	-10 035 643	-7 177 672	-7 787 646
Summa eget kapital	84 524 685	83 662 724	84 544 915
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	5 254 834	5 630 705	5 168 270
Skulder till koncernföretag	821 895	822 520	822 520
Övriga kortfristiga skulder	3 668 045	3 319 871	3 617 729
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 367 011	7 036 166	7 161 329
	17 111 785	16 809 262	16 769 848
Summa eget kapital och skulder	101 636 470	100 471 986	101 314 763

Kassaflödeanalys	2024-07-01	2023-07-01	2024-01-01	2023-01-01	2023-01-01
Belopp i SEK	2024-09-30	2023-09-30	2024-09-30	2023-09-30	2023-12-31
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	89 761	-532 813	-144 881	-4 310 402	-3 428 210
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	4 186 157	3 712 760	12 622 126	11 159 081	14 868 155
	4 275 918	3 179 947	12 477 245	6 848 679	11 439 945
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital					
	4 275 918	3 179 947	12 477 245	6 848 679	11 439 945
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning (-) /Minskning (+) av rörelsefordringar	2 260 887	-295 023	-89 434	-386 706	1 052 788
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-1 053 407	-1 300 351	116 158	-2 611 210	-2 770 025
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5 483 398	1 584 573	12 503 969	3 850 763	9 722 708
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 315 033	-4 654 852	-14 513 085	-16 428 194	-21 468 552
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-5 520	-24 550	-61 131	-67 640	-67 640
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 320 553	-4 679 402	-14 574 216	-16 495 834	-21 536 192
Finansieringsverksamheten					
Sålda teckningsoptioner	137 900	-20 970	124 650	-49 950	-49 950
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	137 900	-20 970	124 650	-49 950	-49 950
Periodens kassaflöde	1 300 745	-3 115 799	-1 945 597	-12 695 021	-11 863 434
Likvida medel vid årets/periodens ingång	7 772 986	13 303 540	11 019 328	22 882 762	22 882 762
Likvida medel vid periodens utgång	9 073 731	10 187 741	9 073 731	10 187 741	11 019 328

Eget kapital

	Aktie- kapital	Fond för utv. utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2024	16 586 201	75 746 361	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210	84 544 915
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-3 428 210	3 428 210	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		2 227 766		-2 227 766		-
Utgivna teckningsoptioner				124 650		124 650
Årets resultat					-144 881	-144 881
Belopp per 30 sep 2024	16 586 201	77 974 127	151 604 284	-161 495 046	-144 881	84 524 685

Eget kapital

	Aktie- kapital	Fond för utv. utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2023	16 586 201	68 480 933	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766	88 023 076
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-12 450 766	12 450 766	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		5 773 262		-5 773 262		-
Utgivna teckningsoptioner				-49 950		-49 950
Årets resultat					-4 310 402	-4 310 402
Belopp per 30 sep 2023	16 586 201	74 254 195	151 604 284	-154 471 554	-4 310 402	83 662 724

Eget kapital

	Aktie- kapital	Fond för utv. utgifter	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Belopp per 1 jan 2023	16 586 201	68 480 933	151 604 284	-136 197 576	-12 450 766	88 023 076
Disposition enligt beslut av årsstämman:						-
Balanseras i ny räkning				-12 450 766	12 450 766	-
Överföring till fond för utvecklingsutgifter		7 265 428		-7 265 428		-
Utgivna teckningsoptioner				-49 950		-49 950
Årets resultat					-3 428 210	-3 428 210
Belopp per 31 dec 2023	16 586 201	75 746 361	151 604 284	-155 963 720	-3 428 210	84 544 915

