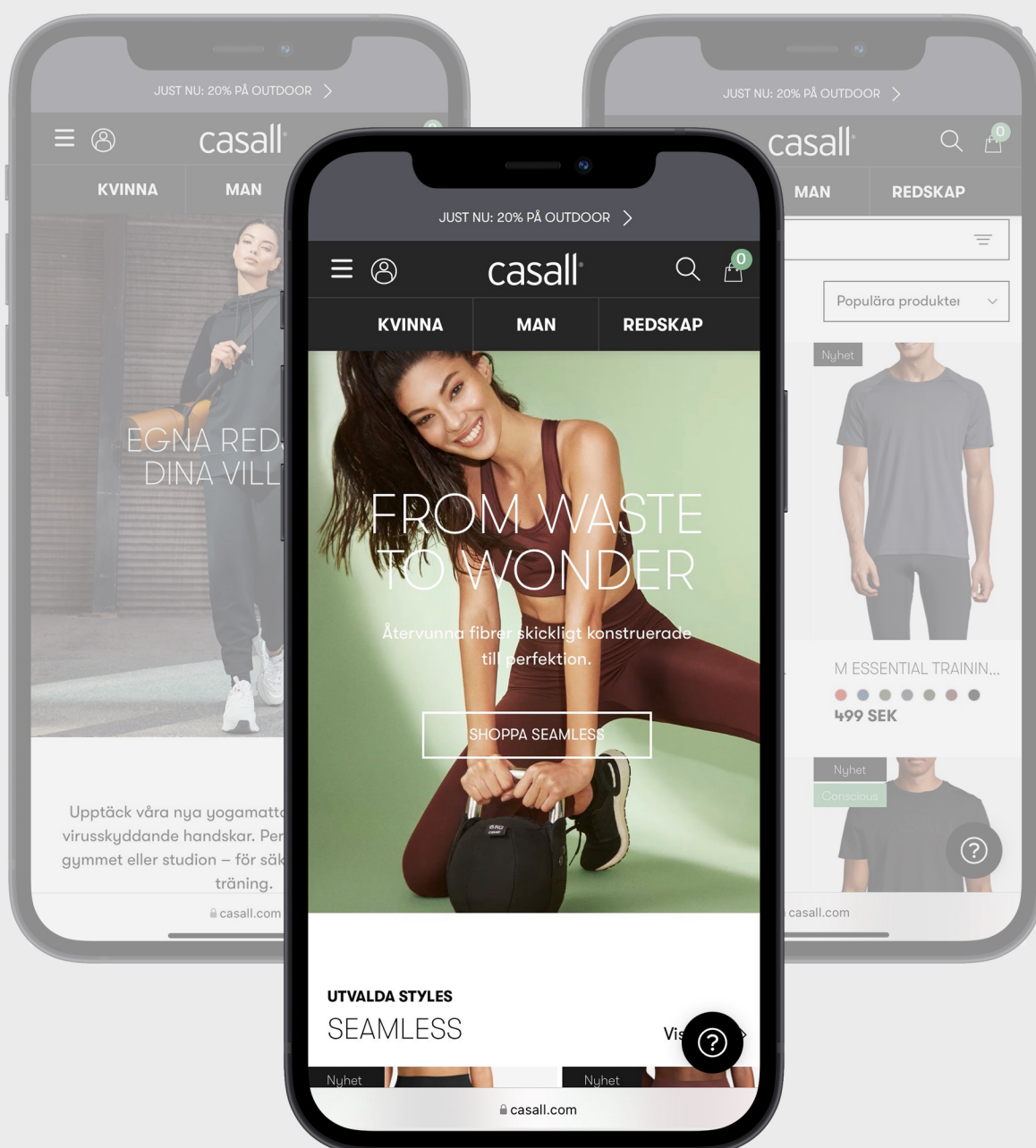


# Litium AB (publ)

## Delårsrapport januari – september 2021

28 oktober 2021



# 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](mailto:certifiedadviser@arctic.com) eller +46 844 68 61 00. För mer information besök gärna [litium.se](http://litium.se)

## Hemsida

[www.litium.se](http://www.litium.se)

## Investor Relations

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



# Commerce Cloud lanserat och fortsatt förbättrad lönsamhet

## Perioden 1 juli - 30 september 2021

- Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-09-30 till 58,5 MSEK (48,7 MSEK per 2020-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 20,3 % (27,9 %).
- Nettoomsättningen ökade med 17,8 % till 13,9 MSEK (11,8 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (70,5 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 13,4 MSEK (11,6 MSEK) vilket motsvarar 96,7 % (98,4 %) av nettoomsättningen. 85,8 % (78,4 %) av nettoomsättningen avsåg abonnemangsinträder och 14,2 % (21,6%) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -0,1 MSEK (-1,3 MSEK) och resultatet före skatt var -2,7 MSEK (-3,5 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,01 SEK (-0,10 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,26 SEK).
- Investeringarna uppgick till 5,2 MSEK (4,8 MSEK), en ökning med 9,7 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 16,4 MSEK (21,4 MSEK).

## Perioden 1 januari - 30 september 2021

- Nettoomsättningen ökade med 22,7 % till 41,1 MSEK (33,5 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (72,1 %).
- De repetitiva intäkterna uppgick till 39,7 MSEK (32,6 MSEK) vilket motsvarar 96,6 % (97,1 %) av nettoomsättningen. 85,8 % (79,9 %) av nettoomsättningen avsåg abonnemangsinträder och 14,2 % (20,1 %) avsåg rörliga intäkter.
- EBITDA uppgick till -4,0 MSEK (- 7,0 MSEK) och resultatet före skatt var -11,9 MSEK (-14,0 MSEK).
- EBITDA per aktie blev -0,29 SEK (-0,61 SEK) och nettoresultatet per aktie uppgick till -0,87 SEK (-1,22 SEK).
- Investeringarna uppgick till 16,7 MSEK (14,2 MSEK), en ökning med 17,7 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 16,4 MSEK (21,4 MSEK).

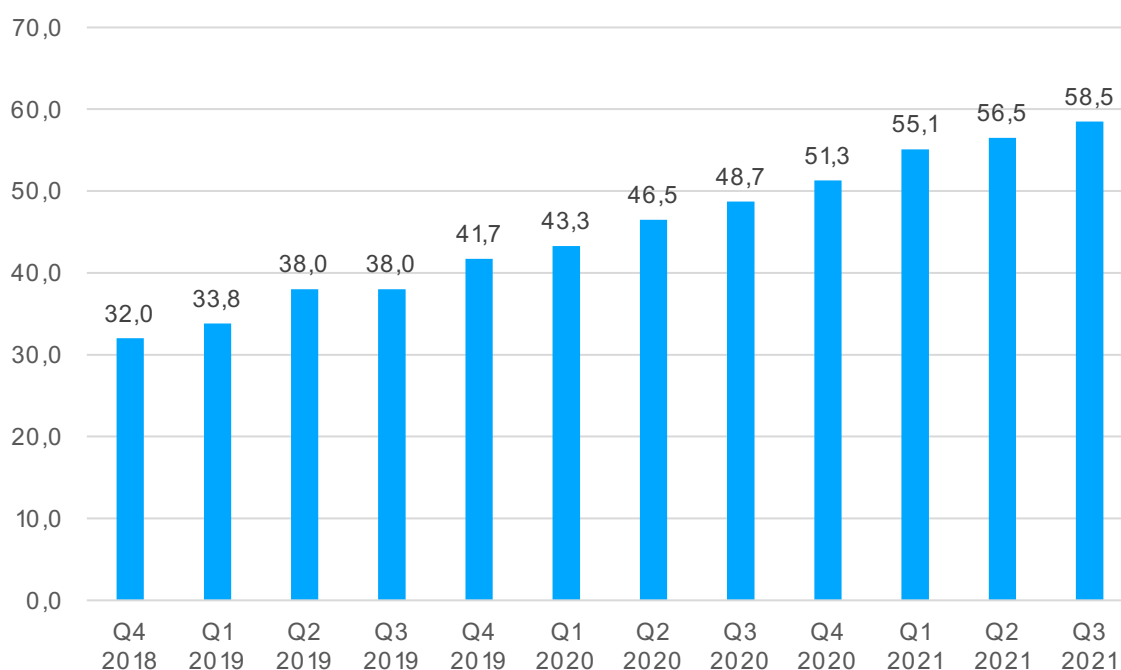
# Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2021-09-30 till 58,5 MSEK (48,7 MSEK per 2020-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 20,3 % (27,9 %). Ökningen av ARR jämfört med tredje kvartalet 2020 drivs av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya abonnemangsinträder samt ökande intäkter från befintliga kunder och våra teknologipartners.

Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20 - 40 %, illustrationen nedan visar ARR för de senaste 12 kvartalen.

Annual Recurring Revenue – ARR (MSEK)



# Viktiga händelser under perioden

## **Litium lanserar Commerce Cloud**

Den 30 september meddelar Litium att Litium Commerce Cloud lanseras. Erbjudandet möjliggör snabb tillväxt för kunder inom både B2C och B2B genom dynamisk skalning och fokus på säljdrivande verktyg. Litium Commerce Cloud innefattar en ny tillväxtbaserad affärsmodell tillsammans med en ny version av plattformen, Litium 8.

# Viktiga händelser efter perioden

## **Magnusson & Freij väljer Litium**

Den 12 oktober meddelar Litium att Magnusson & Freij har valt Litium som plattform. Magnusson & Freij säljer förbrukningsmaterial till både privatpersoner och företag samt offentlig sektor. Nu gör man en satsning på att snabbt växa på nätet med hjälp av Litium.

# VD har ordet

Det tredje kvartalets viktigaste händelse var utan tvekan lanseringen av Litium Commerce Cloud. En viktig milstolpe och ett nytt framgångsrecept, som ger oss bättre förutsättningar att expandera affären både vertikalt och horisontellt och därigenom skapa stora värden i bolaget.

Vårt mål är att Litiums kunder ska utklassa sina konkurrenter inom digital handel, och vi har investerat stort i Commerce Cloud för att ge de förmågorna till våra kunder. Tekniskt sett har vi växlat upp hela plattformen till Microsofts moderna .NET 5 teknologi vilket är en avgörande fördel i målmarknaden och för våra lösningpartners. Och vi är övertygande om att det nya värdeerbjudandet med en tillväxtbaserad affärsmodell, dynamisk skalning och en ny version av plattformen, Litium 8, ger våra kunder de allra vassaste verktygen för snabb skalbar tillväxt. Det gör att vi är extra glada och stolta över den positiva respons vi fått från kunder och partners i samband med lanseringen.

Resultatmässigt gör vi ett starkt kvartal där lönsamheten förbättras för tredje kvartalet i rad och EBITDA snuddar vid nollstrecket. Helt enligt plan och med en fortsatt hög tillväxttakt, hög bruttomarginal och en inbromsande utveckling av kostnaderna blir det tydligt att Litium framåt har förmågan att även leverera ett högt positivt rörelseresultat. Ett kvitto på att den underliggande affären är stark och motiverar fortsatta tillväxtinvesteringar.

De repetitiva avtalsintäkterna utgjorde 96,7 % (98,4 %) av omsättningen och de fasta avtalsintäkterna uppgick till 85,8 % (78,4 %) av dessa. Intäktsfördelningens förändring beror dels på ändrat användande och nivåer från ekosystemspartners, dels på att många kunder gått upp till större paketeringar under senaste året, vilket skiftar avtalsintäkter från rörliga till fasta.

Vår tillväxt i ARR uppvisar hög grundstyrka och ökade återigen med dryga 20 % upp till 58,5 MSEK (48,7 MSEK) drivet av en fin utveckling på

både nya och befintliga kunder. Efterfrågan är fortsatt god drivet av omställningen till digital handel. När vi blickar framåt ser vi en ARR-tillväxt som på kort sikt kan påverkas av intäktsmixen, samtidigt som vi på både kort- och lång sikt har ny potential att öka tillväxten tack vare strukturen i nya affärsmodellerna och plattformens ökade attraktionskraft.

Till sist vill jag ge en stor eloge till hela det fantastiska teamet på Litium för en enastående insats med Litium Commerce Cloud! Den framgångsrika lanseringen ger oss ett starkt momentum in i 2022 och gör att vi går starkt in i nästa fas av att skala upp Litium. Med en toppmodern e-handelsplattform i marknaden stärks vår redan ledande marknadsposition, och den nya affärsmodellerna ger oss, våra partners och våra kunder ännu bättre förutsättningar att driva tillväxt och lönsamhet. Vi ser fram emot att skapa ännu fler vinnande affärer tillsammans med er. Litium rising.



//Patrik

# Litiums erbjudande

## Marknaden

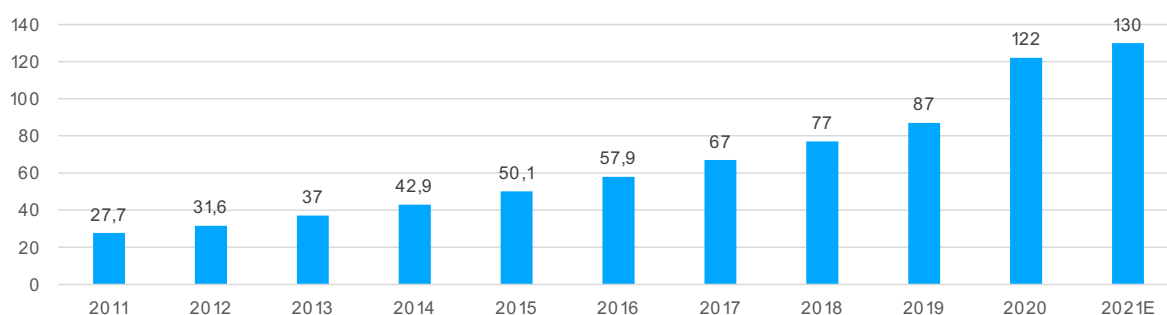
Litiums målmarknad är medelstora och stora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten samt öka sin närvaro i digitala kanaler. Digitaliseringen av handeln har fått ökad betydelse i och med COVID-19 där den digitala handeln ökat världen över. Att finnas tillgänglig i de digitala kanalerna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

Den svenska e-handelsmarknaden har vuxit kraftigt under de senaste åren och enligt rapporten E-commerce in Europe 2020 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 94% och Finland 95%.

## Omsättning svensk e-handel

2011 - 2020 samt prognos för 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-

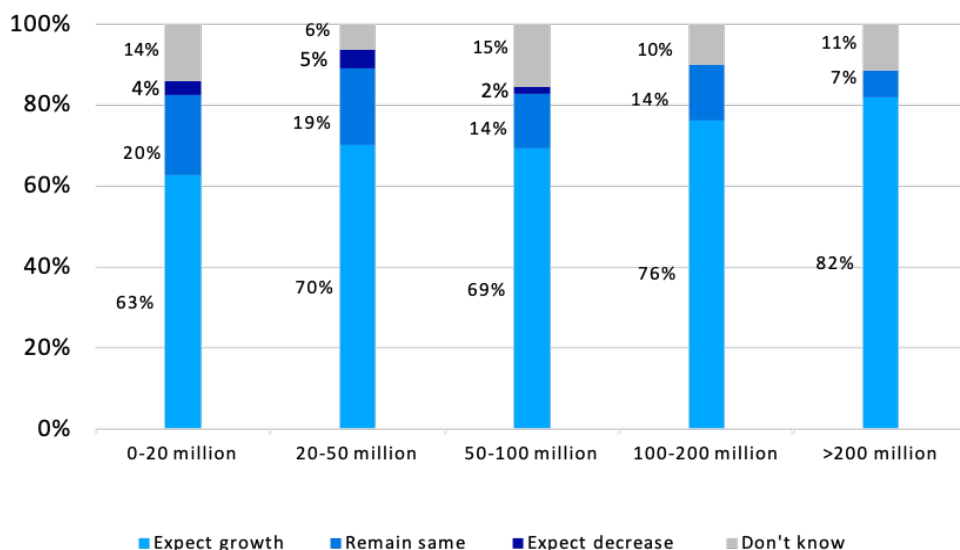
PostNord/HUI Research rapport för Q2 2021 visar att e-handeln i Sverige fortsätter öka trots historiskt höga jämförelsetal ett år tillbaka. Andra kvartalet 2020 var tillväxten hela 49% och 2021 växte e-handeln med 16%, vilket ses vara ett tecken på att konsumenten fortsätter handla digitalt framför fysiska butiker trots att dessa till större del öppnat upp. Det var 79 procent av svenskarna (17-79 år) som e-handlade under andra kvartalet 2021.

Mest växte handeln med dagligvaror på nätet (+27 %), följt av barnartiklar & leksaker (+22%) och därefter möbler och heminredning (21 %).

Omsättningen för [svensk e-handel] 2020 landade på hela 122 miljarder, där drömgränsen 100 miljarder passerades med råge. Bara ökningen under 2020 på 35 miljarder motsvarar hela 2012 års totala e-handelsomsättning i Sverige. Trots historiskt hög tillväxt så har PostNord/HUI uppskattat prognosen för 2021 till 130 miljarder.

företagen att öka. Den senaste rapporten visar att 65% av skandinaviska B2B-företag möjliggör 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>

## 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 med plattformen Litium för digital handel. Litiums plattform levereras primärt via molnet. Plattformen gör det enkelt för företag att starta digital handel samt att öka tillväxten och skala sin verksamhet till flera marknader och kanaler utan begränsningar. Litium erbjuder en 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 gör det möjligt för kunden att betala baserat på volym, vilket skapar en lägre initial investering och att Litium kan 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). Bolagets kundstock 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 inom B2C är Lindex, Jollyroom, Nordic Feel och Revolution race. Exempel inom B2B är PostNord, Strålfors och Tingstad.

### Litiums plattform och erbjudande

Vikten av att vara snabb, omställningsbar och flexibel som e-handlare är nyckelområden för att lyckas i det digitala landskapet. Litium erbjuder paketerad flexibilitet. Det innebär att företag har möjlighet att använda färdigpaketerade lösningar som ger snabbhet och minskar risken vid uppstart av sin digitala handel. Men 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 "växa ur" 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 skapar tillsammans basen för ett företags digitala process, 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 för en 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 resurserna på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.

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

Litium gör det 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 ekosystem och är strategiskt viktiga. Till dessa teknologipartners hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och andra system som Litiums kunder har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på teknologipartners är Klarna, Nosto, Loop54, Apsis och Voyado. Denna del av digitala handelslösningar brukar kallas ekosystem.

Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av intäktsdelningsmodeller och 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 Litium och plattformen i Skandinavien. Exempel på implementationspartners är Columbus, Cloudnine och Knowit.

# Litium i sammandrag

<b>Ekonomisk översikt (SEK)</b>	<b>Q3 2021</b>	<b>Q3 2020</b>	<b>9 mån 2021</b>	<b>9 mån 2020</b>
Repetitiva avtalsintäkter	13 428 391	11 595 335	39 744 957	32 668 341
Repetitiva avtalsintäkter andel i %	96,7%	98,4%	96,6%	97,4%
Nettoomsättning	13 886 128	11 785 302	41 148 346	33 527 590
Tillväxt nettoomsättning	17,8%	30,4%	22,7%	16,8%
Abonnemangsinntäkter	11 521 833	9 085 756	34 106 001	26 109 538
Abonnemangsinntäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	85,8%	78,4%	85,8%	79,9%
Rörliga intäkter	1 906 558	2 509 579	5 638 956	6 558 803
Rörliga intäkter, andel i % av repetitiva avtalsintäkter	14,2%	21,6%	14,2%	20,1%
Bruttovinst	9 532 660	8 334 936	18 674 774	15 935 851
Bruttomarginal	68,3%	70,5%	68,3%	72,1%
EBITDA	-143 154	-1 253 861	-4 007 162	-6 999 658
EBITDA%	-1,0%	-10,6%	-9,7%	-20,9%
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier	-0,01	-0,10	-0,29	-0,61
EBITDA/ genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,01	-0,09	-0,27	-0,56
Nettoresultat	-2 741 354	-3 470 357	-11 913 076	-14 013 524
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier	-0,19	-0,26	-0,87	-1,22
Nettoresultat/genomsnittligt antal aktier efter utspädning	-0,18	-0,24	-0,80	-1,12

	<b>2021-09-30</b>	<b>2020-09-30</b>	<b>2020-12-31</b>
Annual Recurring Revenue ("ARR")	58 540 614	48 656 710	51 324 653
Tillväxt Annual Recurring Revenue	20,3%	27,9%	23,1%
Balansomslutning	84 687 703	76 658 175	75 931 331
Eget kapital	66 953 025	59 136 441	54 168 109
Genomsnittligt antal aktier för perioden	14 252 201	13 177 109	11 510 443
Genomsnittligt antal aktier för perioden vid full utspädning	15 377 201	14 302 109	12 560 443
Soliditet	79,1%	77,1%	71,3%

## **Kommentarer till den finansiella informationen**

Föregående period redovisas inom parentes.

### **Intäkter och bruttomarginal**

Nettoomsättningen ökade med 17,8 % till 13,9 MSEK (11,8 MSEK) med en bruttomarginal på 68,3 % (70,5 %). Intäktsökningen drevs främst av tillväxten av abonnemangstäckningar från existerande och nya kunder. Andelen repetitiva intäkter uppgick till 96,7 % av nettointäkterna (98,4 %).

Intäkterna är till övervägande del fasta och endast till en mindre del rörliga. De fasta licensintäkterna uppgick till 11,5 MSEK, (9,1 MSEK) och bestod främst av återkommande abonnemangavgifter. De rörliga intäkterna, uppgick till 1,9 MSEK, (2,5 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 kvartalet har Litium introducerat en ny tillväxtbaserad prismodell som innebär att tekniken skalar automatiskt och där kunden betalar för det de använder och den försäljning som genereras genom plattformen.

De direkta kostnaderna uppgick till 4,4 MSEK (3,5 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 18,6 MSEK (17,0 MSEK) för tredje kvartalet vilket är en

ökningstakt på 9,1 % (3,2 %) jämfört med samma period föregående år. Litium sätter stort värde på god kostnadskontroll och utvecklingen är i linje med bolagets plan.

Personalkostnader har ökat till 7,9 MSEK (7,5 MSEK) vilket är i nivå med samma period föregående år.

### **Resultat**

EBITDA marginalen stärktes jämfört med jämförelsekvartalet främst driven av en förbättrad nettoomsättning. I relativa tal uppgick EBITDA till -0,1 MSEK (-1,3 MSEK). EBITDA per aktie blev -0,01 SEK (-0,10 SEK) och resultatet före och efter skatt per aktie uppgick till -0,19 SEK (-0,26 SEK).

Bolagets huvudfokus på tillväxt och att växa i ARR kvarstår. Litium avser att fortsätta investera i produktutveckling, marknads-föring och försäljning. Syftet med att gradvis och selektivt öka resurserna är att fortsatt kunna möta en ökad efterfrågan av Litiums erbjudande i Sverige och övriga Skandinavien samt att säkerställa rätt produkterbjudande och intern kompetens. Detta har medfört ökande förluster under 2019 men från och med 2020 och under 2021 har lönsamheten förbättrats. I takt med att gapet mellan intäkter och kostnader fortsätter att minska ser vi att denna trend över tid kommer att vara bestående vilket drivs av den underliggande skalbarheten i Litiums affärsmodell.

### **Investeringar och avskrivningar**

Investeringarna uppgick till 5,2 MSEK (4,8 MSEK), en ökning med 9,7 %. Ökningen hänförs till högre aktivitet inom produktutveckling. Avskrivningarna för kvartalet uppgick till 2,6 MSEK (2,2 MSEK) vilket motsvarar en ökning med 19,3 %.

### **Finansiell ställning och kassaflöde**

Kundfordringarna uppgick till 8,4 MSEK (7,4 MSEK).

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 4,7 MSEK (4,9 MSEK). Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 16,4 MSEK (21,4 MSEK). Bolagets checkräkningskredit uppgår till 5 MSEK (3 MSEK). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 79,1 % (77,1%).

### **Repetitivt avtalsvärde, ARR**

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2021-09-30 till 58,5 MSEK (48,7 MSEK per

2020-09-30) vilket motsvarar en tillväxt på 20,3 %.

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

$$(Q4\ 2020+Q1+Q2+Q3\ 2021) * (Q4\ 2020+Q1+Q2+Q3\ 2021) / (Q3+Q4\ 2020+Q1+Q2\ 2021)$$

# Övrig information

## Aktieägarinformation

Fakta om Litiums aktie

Marknadsplats: Nasdaq First North Growth Market

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 14 252 201

Antal röster: 14 252 201

Kvotvärde: 1,0 SEK

Antal aktieägare: 3 728

## Finansiell kalender

Delårsrapport Q4 2021; 17 februari 2022

Årsredovisning 2021; 31 mars 2022

## Närstående transaktioner

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

## Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från dessa uttalanden. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för digital handel, 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	17,82%
Swedbank Robur Microcap	1 220 000	8,56%
TIN NyTeknik	1 167 738	8,19%
Swedbank försäkring	1 033 798	7,25%
Avanza Pension	994 895	6,98%
Tagehus Holding AB (RGG ADM-Gruppen AB)	710 000	4,98%
Mikael Lindblom	657 823	4,62%
Aktia Nordic MIC	643 661	4,52%
Lars Karlsson (Arnäs Förvaltning AB)	493 951	3,47%
Nordnet pensionsförsäkring	423 332	2,97%
<b>Summa 10 största ägarna</b>	<b>9 885 526</b>	<b>69,36%</b>

## **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 vilket ytterligare balanserar för pandemins påverkan.

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

Stockholm den 28 oktober 2021

**Litium AB (publ)**  
**Styrelsen**

### **Adress och postadress:**

Litium AB (publ)  
Luntmakargatan 34  
111 37 Stockholm

# Finansiell information

Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). För en mer detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper, se årsredovisningen för 2020.

<b>Resultaträkning</b>	<b>2021-07-01</b>	<b>2020-07-01</b>	<b>2021-01-01</b>	<b>2020-01-01</b>
<b>Belopp i SEK</b>	<b>2021-09-30</b>	<b>2020-09-30</b>	<b>2021-09-30</b>	<b>2020-09-30</b>
Nettoomsättning	13 886 128	11 785 302	41 148 346	33 527 590
Aktiverat arbete för egen räkning	1 890 495	1 783 186	7 304 605	6 179 022
Övriga rörelseintäkter	75 971	43 572	155 007	132 399
	<b>15 852 594</b>	<b>13 612 060</b>	<b>48 607 958</b>	<b>39 839 011</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>				
Övriga externa kostnader	-8 066 614	-7 462 845	-26 086 867	-24 063 519
Personalkostnader	-7 871 188	-7 456 657	-26 610 805	-22 697 276
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 588 465	-2 169 363	-7 710 023	-6 536 108
Övriga rörelsekostnader	-57 946	53 581	-60 601	-77 874
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 731 619</b>	<b>-3 423 224</b>	<b>-11 860 338</b>	<b>-13 535 766</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	-	0	-	468
Räntekostnader och liknande kostnader	-9 735	-47 133	-52 738	-478 226
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-2 741 354</b>	<b>-3 470 357</b>	<b>-11 913 076</b>	<b>-14 013 524</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-2 741 354</b>	<b>-3 470 357</b>	<b>-11 913 076</b>	<b>-14 013 524</b>
<b>Skatt på årets resultat</b>	-	-	-	-
<b>Årets/periodens resultat</b>	<b>-2 741 354</b>	<b>-3 470 357</b>	<b>-11 913 076</b>	<b>-14 013 524</b>

## Balansräkning

Belopp i SEK	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
<b>Tillgångar</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	56 627 106	44 843 026	47 401 704
	<b>56 627 106</b>	<b>44 843 026</b>	<b>47 401 704</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Förbättringsutgifter på annans fastighet	11 337	37 537	30 986
Inventarier, verktyg och installationer	1 043 674	1 313 694	1 218 615
	<b>1 055 011</b>	<b>1 351 231</b>	<b>1 249 601</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	117 700	117 700	117 700
	<b>117 700</b>	<b>117 700</b>	<b>117 700</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>57 799 817</b>	<b>46 311 957</b>	<b>48 769 005</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	8 421 545	7 397 987	11 232 053
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	0	300 762	270 831
Övriga fordringar	55 970	312 650	148 044
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 969 503	928 434	832 520
	<b>10 447 018</b>	<b>8 939 832</b>	<b>12 483 448</b>
<b>Kassa och bank</b>	<b>16 440 868</b>	<b>21 406 386</b>	<b>14 678 878</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>26 887 886</b>	<b>30 346 218</b>	<b>27 162 326</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>84 687 703</b>	<b>76 658 175</b>	<b>75 931 331</b>



## Balansräkning

Belopp i SEK	2021-09-30	2020-09-30	2020-12-31
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital (13 177 109 aktier)	13 177 109	13 177 109	13 177 109
Fond för utvecklingsutgifter	46 244 558	38 023 233	45 262 357
	<b>59 421 667</b>	<b>51 200 342</b>	<b>58 439 466</b>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	130 403 140	104 203 148	104 203 148
Balanserad vinst eller förlust	-110 958 707	-82 253 525	-89 492 649
Periodens resultat	-11 913 076	-14 013 524	-18 981 856
	<b>7 531 358</b>	<b>7 936 099</b>	<b>-4 271 357</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>66 953 025</b>	<b>59 136 441</b>	<b>54 168 109</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övriga skulder till kreditinstitut	666 656	0	1 416 662
	<b>666 656</b>	<b>0</b>	<b>1 416 662</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	0	2 416 664	500 000
Leverantörsskulder	5 422 006	3 514 223	6 981 135
Skulder till koncernföretag	830 020	247 270	830 020
Skatteskulder	667 879	497 109	577 778
Övriga kortfristiga skulder	1 446 456	1 585 961	1 833 257
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 701 661	9 260 506	9 624 370
	<b>17 068 022</b>	<b>17 521 733</b>	<b>20 346 560</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>84 687 703</b>	<b>76 658 175</b>	<b>75 931 331</b>

Kassaflödeanalys	2021-07-01	2020-07-01	2021-01-01	2020-01-01
Belopp i SEK	2021-09-30	2020-09-30	2021-09-30	2020-09-30
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-2 741 354	-3 470 357	-11 913 076	-14 013 524
mm	2 588 465	2 169 363	7 710 023	6 536 108
	<b>-152 889</b>	<b>-1 300 994</b>	<b>-4 203 053</b>	<b>-7 477 416</b>
Betald inkomstskatt	-	-109 533	-	-414 281
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>				
	<b>-152 889</b>	<b>-1 410 527</b>	<b>-4 203 053</b>	<b>-7 891 697</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>				
Ökning (-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	1 051 804	1 096 041	2 036 430	2 113 330
Ökning (+) /Minskning (-) av rörelseskulder	-86 783	684 173	-3 278 538	-549 851
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>812 132</b>	<b>369 687</b>	<b>-5 445 161</b>	<b>-6 328 217</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-5 200 719	-4 663 119	-16 480 610	-13 893 897
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-41 120	-116 757	-260 233	-329 705
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-5 241 839</b>	<b>-4 779 876</b>	<b>-16 740 843</b>	<b>-14 223 602</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission			26 199 992	39 999 996
Emissionskostnader			-1 501 999	-200 000
Sålda teckningsoptioner				40 418
Nyupptagna lån				6 000 000
Amortering av lån	-250 000	-500 000	-750 000	-5 083 334
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-250 000</b>	<b>-500 000</b>	<b>23 947 993</b>	<b>40 757 080</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-4 679 707</b>	<b>-4 910 189</b>	<b>1 761 989</b>	<b>20 205 261</b>
<b>Likvida medel vid årets/periodens ingång</b>	<b>21 120 575</b>	<b>26 316 576</b>	<b>14 678 878</b>	<b>1 201 125</b>
<b>Likvida medel vid årets utgång</b>	<b>16 440 868</b>	<b>21 406 386</b>	<b>16 440 867</b>	<b>21 406 386</b>

## Eget kapital

<b>Bundet eget kapital</b>	<b>Aktiekapital</b>	<b>Fond för utv.utgifter</b>
Ingående balans	13 177 109	45 262 357
Transaktioner med ägare		
Nyemission		
<b>Summa</b>	<b>13 177 109</b>	<b>45 262 357</b>

### Omföring mellan poster i eget kapital

Omföring till fond för utv utgifter		10 287 590
<b>Summa</b>		<b>10 287 590</b>

<b>Vid periodens utgång</b>	<b>13 177 109</b>	<b>55 549 947</b>
-----------------------------	-------------------	-------------------

<b>Fritt eget kapital</b>	<b>Överkursfond</b>	<b>Balanserad vinst el förlust</b>	<b>Ärets resultat</b>
Ingående balans	104 203 148	-89 492 649	-18 981 856
Transaktioner med ägare			
Nyemission	26 199 992		
Kostnader för nyemission		-1 502 000	
<b>Summa</b>	<b>130 403 140</b>	<b>-90 994 649</b>	<b>-18 981 856</b>

### Omföring mellan poster i eget kapital

Omföring till fond för utv utgifter		-10 287 590	
Disposition enl årsstämmobeslut		-18 981 856	18 981 856
<b>Summa</b>		<b>-29 269 446</b>	

<b>Periodens resultat</b>			<b>-11 913 076</b>
---------------------------	--	--	--------------------

<b>Vid periodens utgång</b>	<b>130 403 140</b>	<b>-120 264 095</b>	<b>-11 913 076</b>
-----------------------------	--------------------	---------------------	--------------------

