

Litium AB (publ) - Delårsrapport tredje kvartalet 2018

ARR upp 39 %, intäkterna upp 40 %, nordisk satsning inledd

Litium i sammandrag

Perioden 1 juli – 30 september 2018

- Annual Recurring Revenue, ARR, uppgick per 2018-09-30 till 27,73 MSEK (20,00 MSEK per 2017-09-30) vilket ger en tillväxt på 39 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- Nettoomsättningen steg med 40 % och uppgick till 7,48 MSEK (5,55 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 46 % till 6,75 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 90 % av de totala intäkterna för det tredje kvartalet (88 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,35 MSEK (0,54 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -1,23 MSEK (-0,91 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,04 SEK (0,08 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,13 SEK (-0,14 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 51 087 738 SEK (52 320 231 SEK per 2018-06-30) och till 5,19 SEK/aktie, att jämföra med 5,32* SEK/aktie per 2018-06-30.

* Per 2018-06-30 var 2 400 000 aktier tecknade men inte registrerade (motsvarande emissionen till befintliga ägare och allmänheten). Om dessa aktier varit registrerade skulle Eget kapital per aktie uppgått till 5,32 SEK per 2018-06-30.

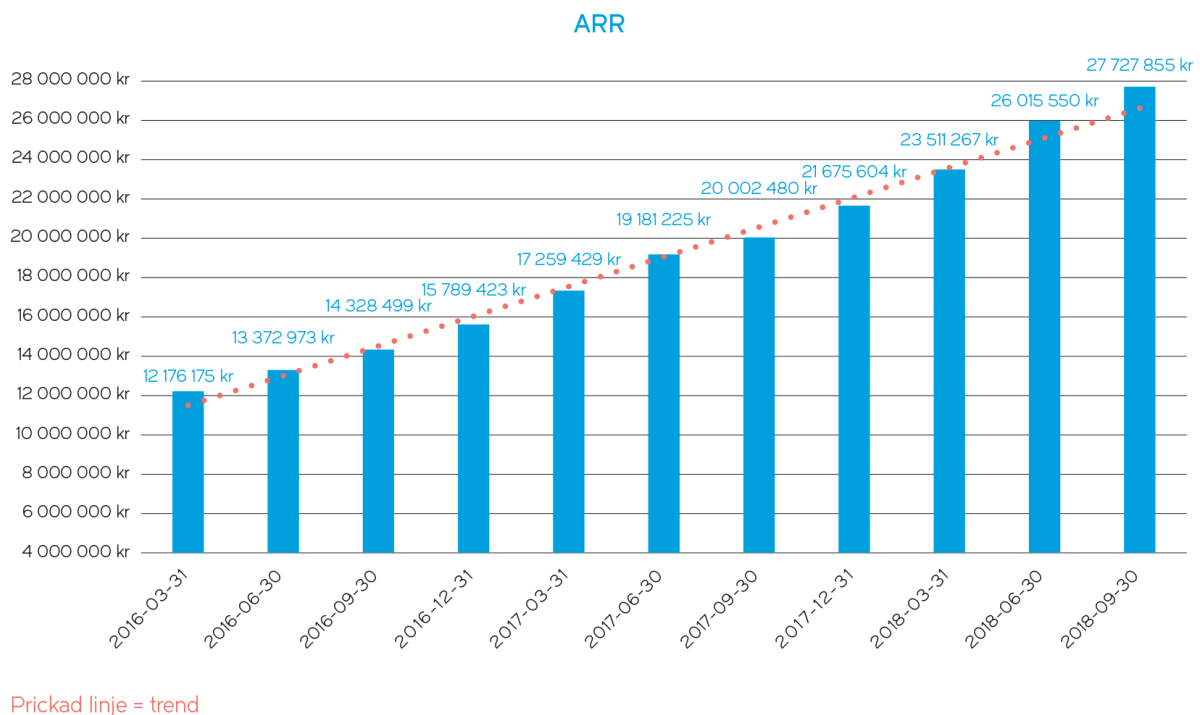
Perioden 1 januari – 30 september 2018

- Nettoomsättningen steg med 31 % och uppgick till 21,74 MSEK (16,57 MSEK motsvarande period 2017).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 35 % till 19,23 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 87 % av de totala intäkterna för 9 månadersperioden (86 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,91 MSEK (0,67 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -3,92 MSEK (-3,68 MSEK 2017).
- EBITDA per aktie blev 0,12 SEK (0,10 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,52 SEK (-0,56 SEK).

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR är Litiums viktigaste nyckeltal (tillsammans med kundnöjdhet) och motsvarar bolagets årligen återkommande intäkter. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge med Litium har varje ny krona ARR ett högt värde för bolaget.

ARR-värdet motsvarar repetitiva avtalsintäkter från existerande kundbas för kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn. Det innebär att ARR kan ses som en miniminivå för de nästkommande 12 månadernas intäkter.



Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling.

ARR låg per 2018-09-30 på 27,7 MSEK och tillväxten för de första 9 månaderna uppgick till 27,9 % motsvarande en årstakt på 37,2 %. Tillväxten för tredje kvartalet uppgick till 6,6 % jämfört med 4,3 % tillväxt motsvarande period föregående år.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter kommande 12 månader + genomsnittliga rörliga avtalsintäkter de två senaste kvartalen omräknad till årstakt. Båda delarna är exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn.

Genomsnittet över de två senaste kvartalen används för att jämna ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

Viktiga händelser under perioden

Litium har förstärkt organisationen med en ny Head of Business Partnerships i Norden samt rekryterat landsansvariga i både Norge och Danmark. För mer information se pressmeddelanden på Litiums hemsida: www.litium.se.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium lanserade senaste huvudversionen av sin molnbaserade e-handelsplattform. Den nya versionen Litium 7 har ett helt nytt CMS (Content Management System) för innehållshantering och är utvecklad för att vara det naturliga navet i morgondagens globala e-handelslösningar. Med Litium 7 blir det enklare för e-handlare att bygga varumärke och erbjuda produkter i alla kanaler och på alla marknader.

VD har ordet

Tredje kvartalet har varit försäljningsmässigt starkt med en god tillströmning av nya kunder. Intäkterna steg med 40 % och ARR, nivån för våra återkommande intäkter, ökade med 39 % jämfört med motsvarande kvartal föregående år. Både intäkt- och ARR-tillväxten drivs av ökningen av vår molntjänst, vars intäkter ökade med 75 % i tredje kvartalet och 102 % för 9-månadersperioden (jämfört med motsvarande perioder föregående år).

Nu ökar vi takten ytterligare. Resan mot att gå från en ledande svensk aktör med nordiska ambitioner till en ledande nordisk aktör med europeiska ambitioner är i full gång. Potentialen är enorm och vi ser en mångmiljardmarknad enbart i Europa som, enligt Gartner, bedöms växa med över 15 % årligen åtminstone de närmaste fem åren. Litium är väl positionerat inför denna utveckling med ett starkt erbjudande, ett fantastiskt team och en tydlig marknadsposition.

Redan i närtid har vi en spännande period att se fram emot. Det fjärde kvartalet är våra kunders absolut starkaste period på året med både Black Week och julhandeln. Dessutom finns det traditionellt ett intresse från kunderna att stänga upphandlingar inför årsskiftet.

Bland nya kunder under kvartalet vill jag nämna sportmärket Houdini som valt Litium för sin globala e-handelsatsning. Även tillströmningen av nya partners har varit god med flera nya kompetenta partners under perioden, bland annat XLENT som är ett större konsulthus med kontor över hela Sverige.

Det är också glädjande att vi redan lyckats rekrytera ett flertal nyckelpersoner som kommer att stärka oss i vår offensiva satsning. Särskilt spännande är våra rekryteringar av landsansvariga för både Danmark och Norge.

Samtidigt har vi, efter kvartalets slut, lanserat en ny huvudversion av vår e-handelsplattform, Litium 7. Mottagandet från partners och kunder har varit mycket positivt vilket stärker oss i vår övertygelse att vi har ett av marknadens starkaste erbjudanden inom e-handel. Fokus i den nya versionen ligger på kundupplevelse och globalisering med målet att hjälpa våra kunder bygga varumärke och öka

försäljningen på alla marknader och i alla kanaler – den egna nätbutiken, appar, marknadsplatser som Amazon och digitala skärmar i den fysiska butiken.

Vi lägger också allt större fokus på att öppna upp e-handelsplattformen och koppla ihop den med andra tjänster. Detta ligger helt i linje med vår strategi att Litiums e-handelsplattform ska blir ett naturligt nav för framtidens lösningar för unified commerce; sömlös handel över alla kanaler.

Till sist vill jag nämna vårt kund- och partnerevent, ACCELERATE 2018, som gick av stapeln den 24 oktober. Det fullsatta eventet var en succé, med över 200 kunder och partners från hela Sverige och Norden. Jag vill rikta ett stort tack till alla deltagare och inte minst till Litiumteamet för ett fantastiskt genomförande. Jag är oerhört stolt över vad vi åstadkommit tillsammans.

Med vänlig hälsning,

Henrik Lundin

Hela delårsrapporten finns att ladda ned som pdf på <https://www.litium.se/investor-relations> under Rapporter.

Bokslutskommuniké 2018 lämnas den 22 februari 2019.

För ytterligare information kontakta:

Henrik Lundin, VD Litium AB (publ)

Mobil: +46 709 73 42 31

E-post: henrik.lundin@litium.com

Om Litium

Litium AB (publ) är en molnbaserad e-handelsplattform som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Lindex, NordicFeel och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 5 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnersnätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Spotlight Stock Market i Stockholm.

www.litium.se