

Litium AB (publ) – Bokslutskommuniké 2018

Accelererande tillväxt: ARR +47% helåret 2018, +60% i årstakt fjärde kvartalet

Litium i sammandrag

Perioden 1 oktober – 31 december 2018

- Annual Recurring Revenue, ARR, uppgick per 2018-12-31 till 31,88 MSEK (27,73 MSEK per 2018-09-30) vilket ger en tillväxt på 15 % för kvartalet och en årstakt på 60 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 75 % till 9,3 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 92 % av de totala intäkterna för det fjärde kvartalet (73 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen steg med 39 % och uppgick till 10,06 MSEK (7,23 MSEK motsvarande period 2017).
- EBITDA uppgick till 0,00 MSEK (0,98 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -1,62 MSEK (-0,46 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,00 SEK (0,15 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,17 SEK (-0,07 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 49,52 MSEK (51,09 SEK per 2018-09-30) och till 5,03 SEK/aktie, att jämföra med 5,19 SEK/aktie per 2018-09-30.

Perioden 1 januari– 31 december 2018

- ARR (Annual Recurring Revenue) steg med 47,1 % under året och uppgick per 2018-12-31 till 31,88 MSEK (21,68 MSEK per 2017-12-31).
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 46 % till 28,53 MSEK jämfört med 2017. Dessa uppgick därmed till 90 % av de totala intäkterna för 2018 (82 % % under 2017).
- Nettoomsättningen steg med 34 % och uppgick till 31,80 MSEK (23,79 MSEK motsvarande period 2017).

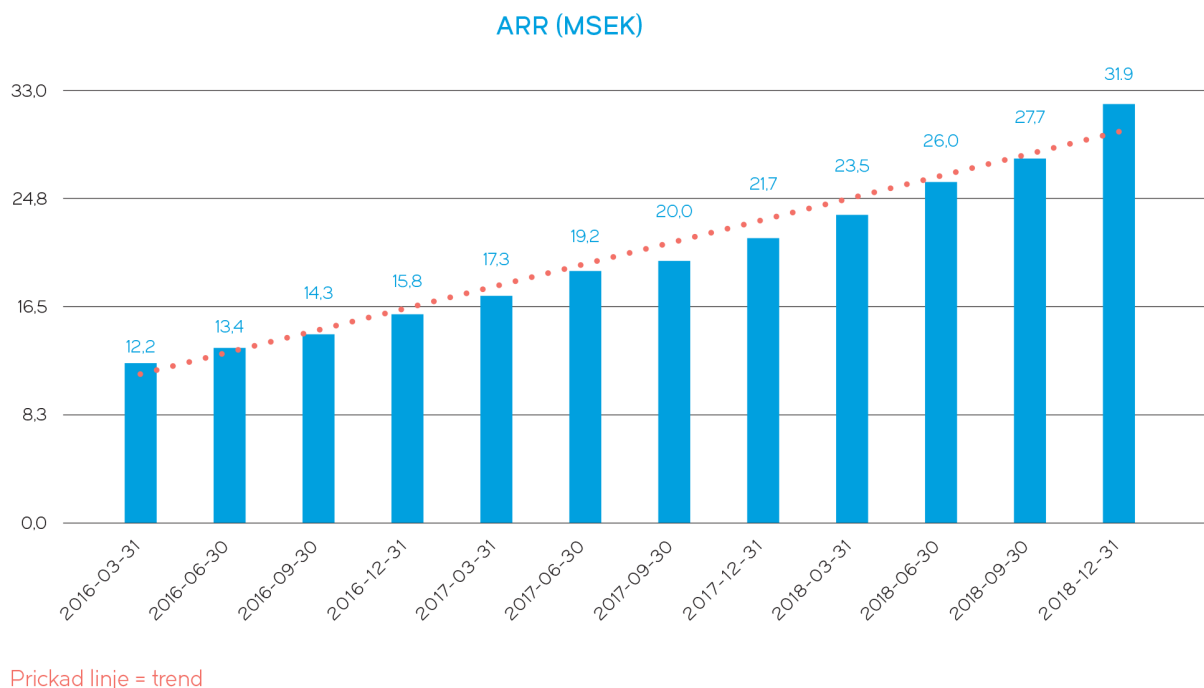
- EBITDA uppgick till 0,92 MSEK (1,65 MSEK 2017) och resultatet före skatt var -5,54 MSEK (-4,14 MSEK 2017).
- EBITDA per aktie blev 0,00 SEK (0,25 SEK) och resultatet före skatt per aktie uppgick till -0,58 SEK (-0,63 SEK)

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 2018-12-31 på 31,9 MSEK och tillväxten under 2018 uppgick till 47,1 %. Tillväxten för fjärde kvartalet uppgick till 15,0 % motsvarande en årstakt på 60 %.

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 jämföra ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

Viktiga händelser under perioden

Litium har under kvartalet lanserat en ny huvudversion av sin molnbaserade e-handelsplattform. Mottagandet från både kunder och partners har varit succéartat. 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.

Viktiga händelser efter periodens slut

Den 29 januari 2019 hölls extra bolagsstämma i Litium AB. Extra bolagsstämman beslutade att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram om maximalt 600 000 teckningsoptioner som var och en ger rätt att teckna en aktie. För detaljerad information se: www.litium.se/investor-relations.

Extra bolagsstämman beslutade även att entlediga Lars Olof Norell från hans uppdrag som styrelseordförande och att utse Johan Rutgersson till ny styrelseordförande. Det noterades att Lars Olof Norell kvarstår som styrelseledamot.

VD har ordet

Ett framgångsrikt 2018 avslutades med ett fantastiskt fjärde kvartal som tar tillväxttakten till en helt ny nivå. Vi överträffar våra mål rejält och ARR steg med 15 % (60 % i årstakt) i kvartalet. I absoluta tal en ökning med 4,2 MSEK vilket är den överlägset största ökningen i bolagets historia under ett enskilt kvartal. För helåret ökade ARR med 47 %, även det ett rekord. Bakom siffrorna ligger den största tillströmningen av nya kunder någonsin under ett enskilt kvartal.

Trots att fjärde kvartalet säsongsmässigt är starkt och jämförelsetalen tuffa, steg intäkterna 39 % och passerade för första gången 10 MSEK. För helåret blev intäktsökningen 34 % samtidigt som andelen repetitiva intäkter ökade till 90 %. Intäkterna från molntjänsten, vilken nu är den huvudsakliga tillväxtmotorn, ökade med 174 % i fjärde kvartalet och med 120 % på helåret. Omställningen från traditionell licensförsäljning till en molnbaserad intäktsmodell med repetitiva intäkter är därmed helt genomförd.

Fjärde kvartalets genombrott visar att våra offensiva satsningar med rekryteringar inom sälj, marknad och produktutveckling ger tydliga resultat och utgör en stabil grund för att ta tillväxten till en ny nivå.

Framgångsreceptet för den positiva utvecklingen är vårt synnerligen väl positionerade erbjudande gentemot stora och medelstora företag, succén med senaste huvudversionen av e-handelsplattformen, Litium 7, samt ett starkt team i alla delar.

Etableringarna i Norge och Danmark går enligt plan och mottagandet är positivt. Det finns ett tydligt behov av Litiums erbjudande och vi räknar med att dessa marknader kommer att bidra med intäkter redan i första halvåret 2019. Vi ser också en tydlig plats för Litiums midmarket-erbjudande på den europeiska marknaden, där vi har goda möjligheter att etablera oss under nästa skede i vår internationella expansion.

Under 2018 har Litium tagit flera betydande steg framåt. Varumärket har stärkts, många nya större kunder har tillkommit och likaså flera nya starka partners.

Vi ser fortsatt en växande marknad i hela Norden med kunder som vill och kan investera i sin digitala omställning. Litium är på en ny nivå för att ta del av denna utveckling och målsättningen är att fortsätta överträffa målen. Med detta utgångsläge kan jag inte vara annat än mycket optimistisk inför 2019.

Stort tack till alla partners, kunder och medarbetare för ett fantastiskt 2018. Jag ser fram emot vår fortsatta resa under 2019!

Med vänlig hälsning,

Henrik Lundin

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

Delårsrapport perioden januari-mars 2019 lämnas den 9 maj 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, Jollyroom och Tingstad är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 5 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partner nätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Spotlight Stock Market i Stockholm.

www.litium.se