

Litium Q2 rapport 2020: Litium står stabilt i en turbulent omvärld

Perioden 1 april – 30 juni 2020

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-06-30 till 46,5 MSEK (38,0 MSEK per 2019-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 22,4 %.

De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 11,2 MSEK (9,7 MSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 96,5 % (95,4 %).

Nettoomsättningen ökade med 14,4 % till 11,6 MSEK (10,1 MSEK) med en bruttomarginal på 74,0 % (77,0 %). EBITDA uppgick till -1,9 MSEK (-2,9 MSEK) och resultatet före skatt var -4,1 MSEK (-4,8 MSEK).

EBITDA per aktie blev -0,14 SEK (-0,30 SEK) och resultatet per aktie uppgick till -0,31 SEK (-0,49 SEK). Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 62,6 MSEK (42,2 MSEK) och till 4,75 SEK/aktie (4,28 SEK/aktie).

Investeringarna uppgick till 4,8 MSEK (3,8 MSEK), en ökning med 26,9 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 26,3 MSEK (13,5 MSEK).

Perioden 1 januari – 30 juni 2020

Annual Recurring Revenue (ARR) uppgick per 2020-06-30 till 46,5 MSEK (38,0 MSEK per 2019-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 22,4 %.

De repetitiva avtalsintäkterna uppgick till 21,1 MSEK (18,8 MSEK). De repetitiva avtalsintäkternas andel av nettoomsättningen uppgick därmed till 97,2 % (95,4 %).

Nettoomsättningen ökade med 10,6 % till 21,7 MSEK (19,7 MSEK) med en bruttomarginal på 73,0 % (75,4 %). EBITDA uppgick till -5,7 MSEK (-3,9 MSEK) och resultatet före skatt var -10,5 MSEK (-7,7 MSEK).

EBITDA per aktie blev -0,58 SEK (-0,40 SEK) och resultatet per aktie uppgick till -1,07 SEK (-0,78 SEK). Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 62,6 MSEK (42,2 MSEK) och till 4,75 SEK/aktie (4,28 SEK/aktie).

Investeringarna uppgick till 9,4 MSEK (6,9 MSEK), en ökning med 36,2 % och per periodens utgång uppgick likvida medel till 26,3 MSEK (13,5 MSEK).

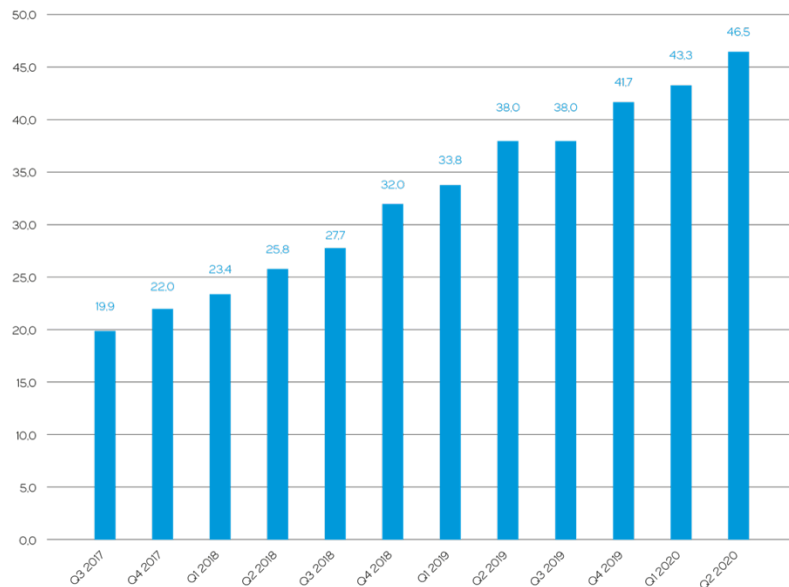
Annual Recurring Revenue (ARR)

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 2020-06-30 till 46,5 MSEK (38,0 MSEK per 2019-06-30) vilket motsvarar en tillväxt på 22,4 %. Litiums mål är att den organiska tillväxten för ARR ska ligga i intervallet 20-40 %. Illustrationen nedan visar ARR för de senaste 12 kvartalen.

Ökningen av ARR jämfört med första kvartalet 2019 drivs främst av tillströmningen av nya kunder vilka genererar nya licensintäkter samt i vissa fall även nya intäkter från våra teknologipartners.

Annual Recurring Revenue (ARR) (MSEK)



Viktiga händelser under perioden

NTM väljer Litiums plattform - Den 2 april anger Litium och NTM genom pressmeddelanden att NTM väljer Litium som plattform för sin satsning på digital handel. NTM är Sveriges största mediakoncern för lokala media med en omsättning på närmare 1,8 miljarder.

Litiums CFO Monika Pers lämnar bolaget - Litium meddelar att CFO Monika Pers har valt att lämna bolaget på grund av hälsoskäl samt att rekryteringen av en ny CFO har inletts.

Litium lanserar B2B-rapport - Litiums fjärde rapport om digital B2B-handel, Scandinavian B2B Commerce 2020, lanserades den 21 april. Den baseras på svar från närmare 1 000 respondenter och sträcker sig för första gången utanför Sverige och omfattar nu Skandinavien. Rapporten visar bland annat att 80 % av skandinaviska B2B-företag spår ökad tillväxt i digitala kanaler.

Nya styrelseledamöter - I kallelsen till Litiums årsstämma den 27 april föreslogs två ledamöter till nyval. Christopher Johansson, vVD på fastighetsbolaget Fastpartner AB samt Catrin Wirfalk, egen företagare och styrelseproffs, ledamot i bla effektiv.se och Gekås. Tidigare även bl a CEO och delägare på Speed Group. Båda dessa kandidater antogs av efterföljande årsstämma.

Thunderful Group väljer Litiums plattform för digital handel - Thunderful Group är idag en ledande aktör med miljardomsättning inom spelutveckling och distribution av spel, speltillbehör och leksaker. Den 27 maj anger Litium och Thunderful group genom pressmeddelande att koncernen växlar upp sin digitala handel och har tecknat ett avtal med Litium för implementation av en ny e-handelsplattform.

Litium sätter nytt tillväxtmål till 20-40 % - Litium står fast vid sitt mål att bli ledande i Norden för digitala handelsplattformar och meddelar att man kommer att fortsätta att fokusera på tillväxt och sätter som mål att ARR (Annual Recurring Revenue) organiskt ska öka med 20-40 %.

Tibergs Möbler väljer Litium - Den 18 juni meddelar Litium att det anrika göteborgsföretaget Tibergs möbler har valt Litium för enklare hantering av ett komplext produktutbud samt en flexiblere och snabbare e-handel.

Litium och Columbus ingår avtal om globalt partnerskap - Litium och det globala IT- och konsultföretaget Columbus meddelar att man har tecknat ett globalt partneravtal. Detta innebär att Columbus kommer att sälja och implementera Litiums plattform i Skandinavien och över tid, till andra marknader.

Återbetalning av bryggglån - I juni återbetalades 4 MSEK av det bryggglån på 6 MSEK som upptogs i samband med den nyemission som genomfördes tidigare i år. Efter nyemissionen och återbetalningen uppgår soliditeten till drygt 78 %.

Viktiga händelser efter periodens slut

Litium vinner sin första kund i Danmark - Den 1 juli meddelar Litium att den danska distributören för trädgårdspooler och tillbehör i Norden, Swim & Fun, har valt Litiums plattform. Litium har därmed vunnit sin första kund i Danmark.

VD har ordet

Andra kvartalet 2020 blev ett kvartal som vi alla säkerligen kommer att minnas under lång tid. COVID-19 fortsätter att hålla världen gisslan och vi liksom alla andra påverkas i alla verksamhetens delar. Affärsmässigt så upplevde vi en drastisk inbromsning i potentiella kunders upphandlingsprocesser under april och maj. I juni återhämtade investeringsviljan sig men med stor varians beroende på bransch. Generellt så har våra befintliga kunders digitala försäljning gått enormt starkt under kvartalet, men deras totala affärer och utmaningar i att parera Coroneffekterna varierar i hög grad beroende på hur digitaliserad respektive verksamhet är. Vad gäller Litiums tillväxttakt så påverkas den mer av inflöde av nya kunder än befintliga kunders säljresultat. I vårt fall summerar pandemipåverkan till en bromsande effekt på vår tillväxttakt för kvartalet, men vi ser och förväntar en ökande efterfrågan på våra produkter på medellång och lång sikt.

Trots dessa exceptionella affärsförhållandena uppvisar vår affär en fin stabilitet och vi nådde en tillväxt för kvartalet på drygt 22 %, dvs inom det intervall på 20-40 % som vi kommunicerat som vårt nya tillväxtmål för ARR. Godkänt med tanke på förutsättningar och vi konstaterar med glädje att vi fått förtroendet från många nya kunder under kvartalet, bland flera andra så har välrenommerade Thunderful Group, NTM och Tiberger Möbler valt Litiums plattform för att lyfta sina digitala affärer. Särskilt nöjd är jag över att vi växer med förbättrad lönsamhet med en stabil bruttomarginal över 70 % och stärkt EBITDA-marginal. Rörelsekostnaderna ökar endast med 12 % och de avtalsbundna intäkterna utgör fortfarande nästan hela omsättningen. Detta indikerar styrkan, skalbarheten och stabiliteten i den underliggande affären, vilket understryker rationalen att fortsätta investera i tillväxt.

Det är därmed med stort självförtroende som vi fortsätter att öka investeringen i vårt produkterbjudande och totalt uppgick investeringarna till 4.6 MSEK för kvartalet vilket är 1 MSEK mer än samma period föregående år. Vi har även ökat vår kapacitet att möta förväntad efterfrågeökning genom nyanställningar och investeringar i egen teknikstack för att öka skalbarheten i partnerstöd och marknadsnärvaro.

Litium har ett starkt momentum bland lösningspartners inom digital handel och har under kvartalet certifierat ca 60 konsulter samt knutit flera framstående aktörer till oss i Skandinavien. I tillägg har vi utökat vårt strategiska partnerskap med det ledande konsultbolaget Columbus genom att ingå ett globalt samarbetsavtal. De framflyttade positionerna i partnernätverket ger oss goda förutsättningar för att ytterligare öka farten i vår fortsatta tillväxtresa.

Slutligen så bjöd kvartalet på en viktig och efterlängtd milstolpe när vi skrev avtal med vår första kund i Danmark. Mycket glädjande och förhoppningsvis den första av en lång rad Litiumaffärer i vårt kära grannland.

Sammanfattningsvis ett utmanande kvartal på många sätt och affärsmässigt stor variation i hur vår målmarknad påverkats av Corona. Samtidigt ett starkt kvartal för framtiden där vi vunnit ny mark och skapat förutsättningar för fortsatt expansion och accelererad tillväxt. Tillsammans med våra skickliga partners ser vi fram emot att få hjälpa ännu fler företag att bygga vinnande digitala affärer. Litium står starkare än någonsin och jag är fylld av tillförsikt inför framtiden. Onwards upwards.

//Patrik

För mer information kontakta:

Patrik Settlin, VD Litium AB

Mobil: +46 707 32 12 22

E-post: patrik.settlin@litium.com

Om Litium

Litium AB (publ) är en molnbaserad plattform för digital handel som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Lindex, Tingstad och Jollyroom är några av Litiums kunder, vilka totalt omsätter över 7 miljarder kronor årligen online. Litium agerar genom sitt partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på Spotlight Stock Market i Stockholm. www.litium.se

Denna information är insiderinformation som Litium AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 augusti, 2020.