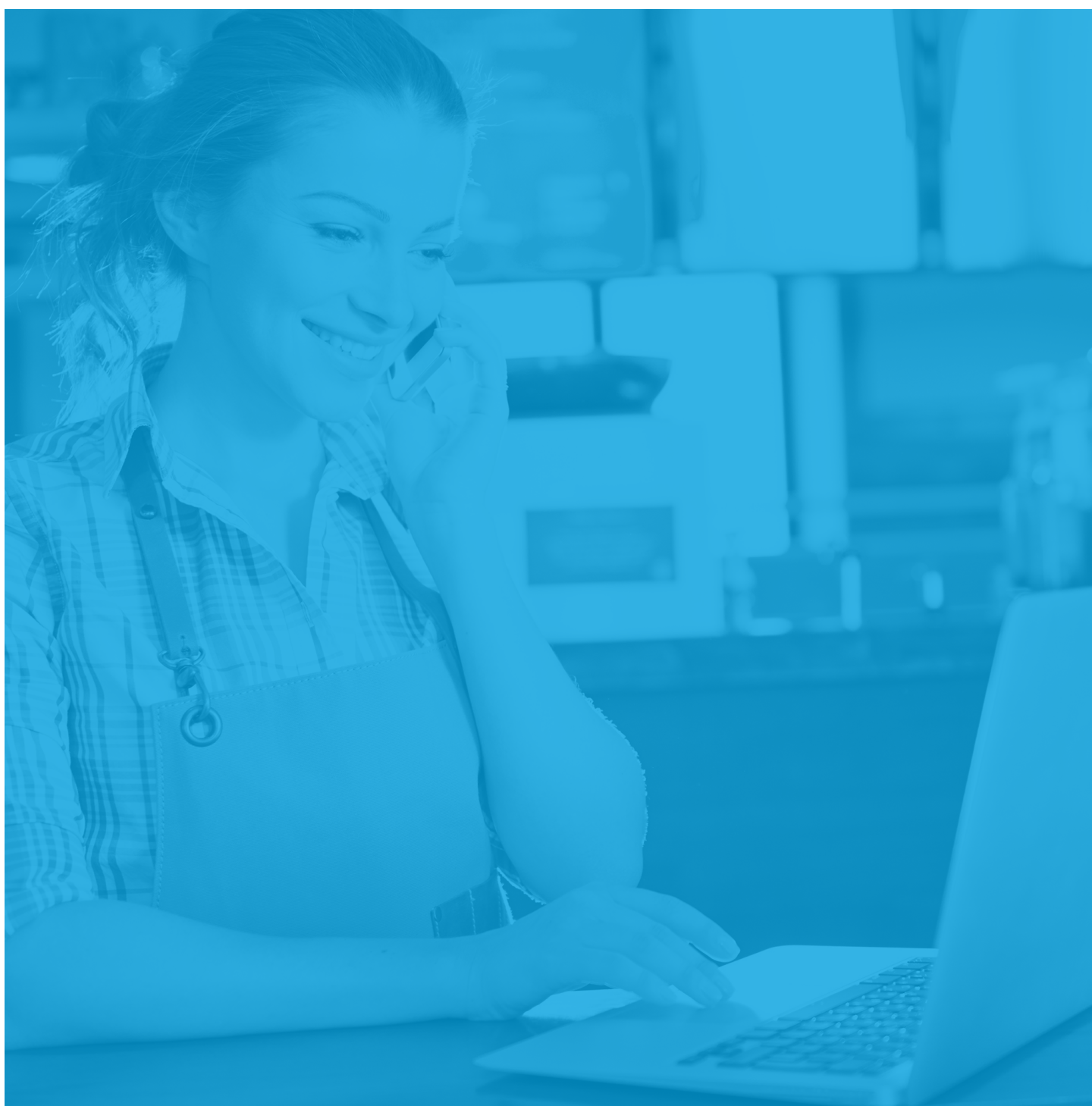




Litium AB (publ)
Bokslutskommuniké
januari-december 2017

www.litium.se



ARR ökade med 37 % under 2017 efter rekordförsäljning i Q4

Litium i sammandrag

Perioden 1 oktober – 31 december 2017

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2017-12-31 till 21,68 MSEK (13,58 MSEK per 2016-12-31) vilket motsvarar en tillväxt jämfört med fjärde kvartalet 2016 på 37,3 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 39 % till 5,33 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 74 % av de totala intäkterna för kvartalet (62 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen uppgick till 7,23 MSEK (6,22 MSEK motsvarande period 2016), en ökning med 16 %.
- EBITDA uppgick till 0,98 MSEK (0,66 MSEK 2016) och periodens resultat var -0,46 MSEK (-0,69 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,15 SEK (0,10SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,07 SEK (-0,10 SEK).

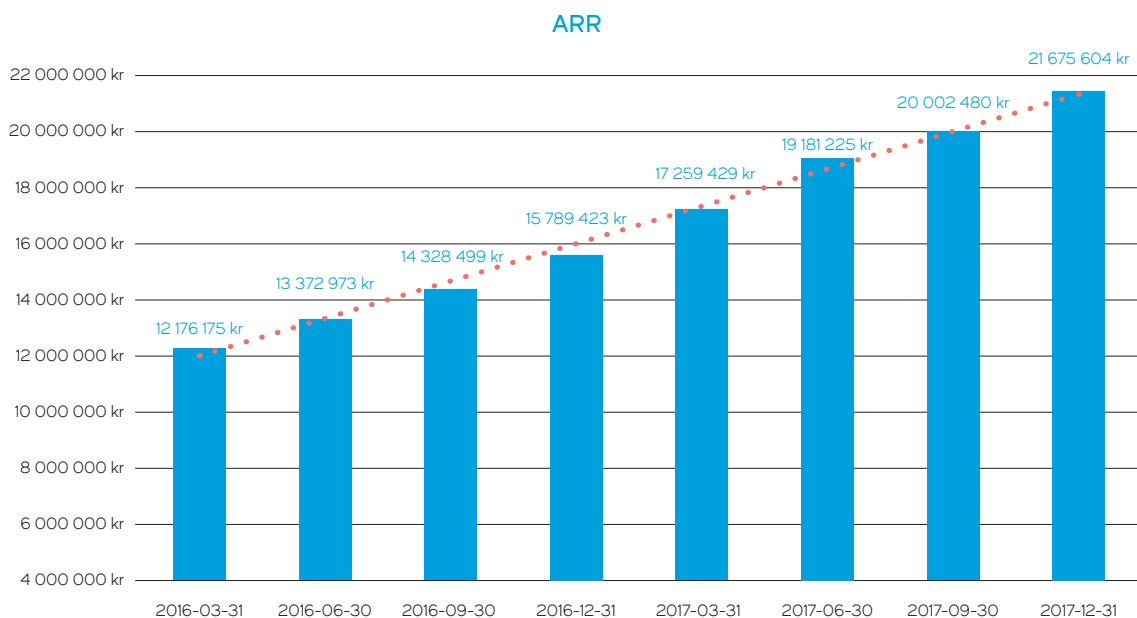
Perioden 1 januari – 31 december 2017

- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 35 % till 19,55 MSEK jämfört med samma period 2016. Dessa uppgick därmed till 83 % av de totala intäkterna för helåret 2017 (78 % motsvarande period föregående år).
- Nettoomsättningen steg med 27 % och uppgick till 23,79 MSEK (18,68 MSEK motsvarande period 2016).
- EBITDA uppgick till 1,65 MSEK (1,11 MSEK 2016) och periodens resultat var -4,14 MSEK (-4,92 MSEK 2016).
- EBITDA per aktie blev 0,25 SEK (0,17 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,63 SEK (-0,75 SEK).
- Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 25 942 532 SEK (26 402 709 SEK per 2017-09-30 och 30 082 503 SEK vid årsskiftet 2016) och till 3,93 SEK/aktie, att jämföra med 4,00 SEK/aktie per 2017-09-30 och 4,56 SEK/aktie vid årsskiftet.

Annual Recurring Revenue (ARR)

ARR-värdet motsvarar repetitiva avtalsintäkter från existerande kundbas för kommande 12 månader exklusive tillväxt från nya och befintliga kunder samt exklusive churn.

Annual Recurring Revenue (ARR) – utveckling



Prickad linje = trend

ARR låg per 2017-12-31 på 21,7 MSEK och tillväxten för helåret 2017 uppgick till 37,3 %. Tillväxten för fjärde kvartalet uppgick till 8,4 % motsvarande en årstakt på 33,6 %.

Annual Recurring Revenue (ARR) – definition

ARR = fasta avtalsintäkter som ligger i bolagets system 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 jämma ut kvartalsvisa variationer i de rörliga avtalsintäkterna och ge bästa möjliga bild av årsvärdet.

Viktiga händelser efter periodens slut

Bolaget har i internationell konkurrens vunnit en strategiskt viktig affär med en av Finlands större e-handlare och samtidigt knutit den första finska partnern till Litium. Detta representerar ett tydligt genombrott på den finska marknaden.

I januari 2018 publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) – "Svensk B2B-handel 2017". Undersökningen görs på uppdrag av Litium i samarbete med bland annat branschföreningen Svensk Digital Handel. 2017 har 157 personer i ledande ställning i olika svenska B2B-företag intervjuats. Ladda ner: <https://www.svenskb2bhandel.se/ladda-ner-2017>

I början av februari lanserades en ny huvudversion av Litiums e-handelsplattform, Litium 6. Med en snabbare och smidigare användarupplevelse, bättre prestanda och stöd för nya europeiska dataförordningen GDPR är det en viktig uppdatering för både våra kunder och partners.

VD har ordet

Jag är glad och stolt att kunna säga att sista kvartalet 2017 blev Litiums omsättningsmässigt bästa kvartal hittills. Trots starka jämförelsesiffror från förra året, då några större licensaffärer påverkade, visar bolaget rekordomsättning i kvartalet och fortsatt stabil tillväxt. De totala intäkterna uppgick till drygt 7 miljoner kronor och de repetitiva avtalsintäkterna växte med 39 % jämfört med samma period 2016.

Också när vi summerar helåret kan vi se att den totala utvecklingen har varit mycket positiv. Vårt viktigaste nyckeltal, Annual Recurring Revenue (ARR), växte under året med över 37 % till 21,7 miljoner kronor och de redovisade repetitiva avtalsintäkterna med 35 % till 19,6 miljoner. Drivande i vår tillväxt är molntjänsterbjudandet vars intäkter växte med 183 % under 2017. Detta gör att vi går in i det nya året med en stabil intäktsbas och god tillväxttakt.

Under fjärde kvartalet hade vi glädjen att välkomna ett flertal nya kunder och partners. Bland nya partners vill jag nämna Star Republic som är en av Sveriges ledande e-handelsbyråer och ägs av en av de största aktörerna i Europa, franska SQLI. Vi har också knutit till oss de digitala byråerna Motillo och Toxic samt en ny partner på den finska marknaden.



2017 har överlag varit ett viktigt år i Litiums utveckling. Vi har passerat många milstolpar; fått fler nya kunder och partners än något tidigare år samtidigt som vi har lanserat flera förbättringar i vår e-handelsplattform. Därtill har vi under året mer än fördubblat antalet personer som är certifierade på Litiums plattform.

Den viktigaste framgången under året är ändå våra steg in på nya marknader. I våras genom ett par prestigeorder på den norska marknaden och under vintern då vi fick ett genombrott i Finland, när en av landets större e-handlare valde Litium som e-handelsplattform. Vi har även fördjupat och utvecklat samarbetet med våra större partners till att omfatta även Norge, Danmark och Finland.

Detta är förstås oerhört intressant för framtiden då det öppnar för vidare tillväxt och expansion. Norge och Finland är tillsammans en nästan lika stor marknad som Sverige och dubblar i ett slag Litiums omedelbara målmarknad, samtidigt som det ger en bekräftelse på att vår modell och vårt erbjudande fungerar och vinner kunder även på nya marknader.

Vi går nu in i 2018 med en tydlig position på den nordiska e-handelsmarknaden, ett starkt varumärke, stort intresse kring vårt erbjudande och flera viktiga kommande plattformslanseringar. Det ger oss möjlighet att öka takten i vår försäljning, rekrytera rätt kompetens, knyta till oss nya partners och fortsätta vår etablering i de nordiska länderna.

Jag vill passa på att tacka alla medarbetare, partners och kunder för året som gått och ser fram emot ett fantastiskt 2018.

Med vänlig hälsning,

A handwritten signature in black ink, which appears to be 'Henrik Lundin'. The signature is fluid and cursive, written on a white background.

Henrik Lundin
VD Litium AB (publ)

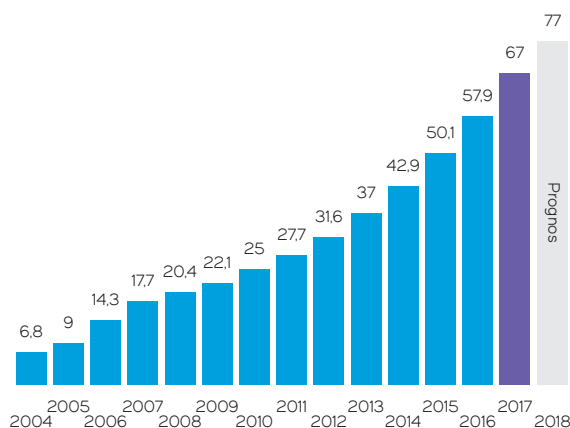
Om Litium

Marknaden

Litiums målmarknad är stora och medelstora företag som vill öka försäljningen och kundlojaliteten i de digitala kanalerna. E-handel är en central del av det pågående digitala skiftet som påverkar hela samhället och företag utan en strategi för att digitalisera sin affärsmodell och försäljningsprocess riskerar att inte bara se sin försäljning stagnera utan helt konkurreras ut.

Den höga tillväxttakten på e-handelsmarknaden drivs av förändrade köpbeteenden hos kunder inom både B2C och B2B. Enligt siffror från PostNord/HUI Research rapport "E-barometern 2017" ökade den svenska detaljhandels försäljning på internet med 16 procent och omsatte 67 miljarder kronor under 2017. Prognosen för tillväxttakten under 2018 är 15 procent vilket motsvarar en årlig omsättning på 77 miljarder kronor.

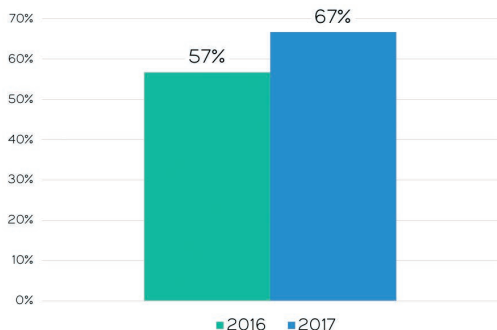
B2C-e-handels omsättning (mdkr):



*E-barometern årsrapport 2017, PostNord/HUI Research

B2B-FÖRETAGENS DIGITALA HANDEL I SIFFROR

Andel B2B-företag som använder sig av digital försäljning



Sker någon del av er försäljning digitalt exempelvis via ehandel (webbutik/ÅF-portal), EDI (direktintegration mellan företag) eller liknande? Bas: Samtliga respondenter.

Svensk B2B-handel 2017

7

18 %

ökning av antalet B2B-företag som säljer digitalt.

- Andelen B2B-företag som säljer digitalt har ökat från 57 % i föregående års studie till 67 % 2017. Detta visar på en tillväxt på 18 % i antal företag som säljer digitalt.
- De ökade satsningarna på digital handel är tydligast bland små och mellanstora företag (omsättning 0 – 200 MSEK). I år uppger 56 % av SME-företagen att de säljer digitalt, till skillnad från bara 42 % föregående år. Andelen stora företag (+200 MSEK) som säljer digitalt är i stort sett oförändrat (77 %).

LITIMUM

I januari 2018 publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B) – "Svensk B2B-handel 2017". I årets undersökning är det hela 67 procent som säger sig sälja digitalt, en ökning med 18 procent från 2016. Ökningen är tydligast bland de små och medelstora företagen. Här uppger 56 procent att de säljer digitalt till skillnad från 42 procent för ett år sedan. De e-handlande B2B-företagen förväntar sig också att den digitala försäljningen kommer att öka, hela 94 procent tror detta. Av de företag som ser en positiv försäljningsökning förväntar sig en tredjedel att ökningen kommer att vara större än 25 procent.

Litiums e-handelsplattform är anpassad både för försäljning till konsument och till företag. Bolagets kundstock består av cirka hälften B2C- och hälften B2B-kunder, vilket gör att bolaget har kunskap om affärsbehoven för detaljhandeln, renodlade e-handlare och kvalificerad B2B-försäljning. Litium står väl positionerade med stora möjligheter att växa genom ett starkt erbjudande och många ledande referenskunder. Några viktiga kunder inom B2C-handel är Jollyroom, Lindex och Cyberphoto och inom B2B-handel PostNord Strålfors, Hydroscand och Tingstad.

* Studien finns tillgänglig på <http://www.svenskb2bhandel.se>

Om Litium

Verksamheten

Litium är ett renodlat mjukvarubolag med e-handelsplattformen Litium 6 och Litium Accelerator. Den dominerande leveransformen för Litiums e-handelsplattform är via molnet. Att köpa plattformen som molntjänst ger låga trösklar att komma igång och adderar värde genom integrerade kringtjänster och analysverktyg. Modellen ger kunden möjlighet att växa friktionsfritt i ett mycket stort spann bland annat genom en pay-per-use modell. Ett tryggt sätt för kunden att betala baserat på tillväxt och en möjlighet för Litium att öka sina intäkter i takt med att kundens försäljning ökar.

En annan viktig del i Litiums erbjudande är bolagets noggrant utvalda och omfattande ekosystem av leverantörer av specialistfunktionalitet och kringtjänster. Till dessa hör betalningsleverantörer, olika typer av analys- och sökverktyg, e-postmarknadsföring, marketing automation och andra typer av system som e-handlare har behov av för att optimera sin försäljning och kundservice. Några exempel på ekosystempartners är Klarna, DIBS, PayEx, Nosto, Loop54 och Apsis.

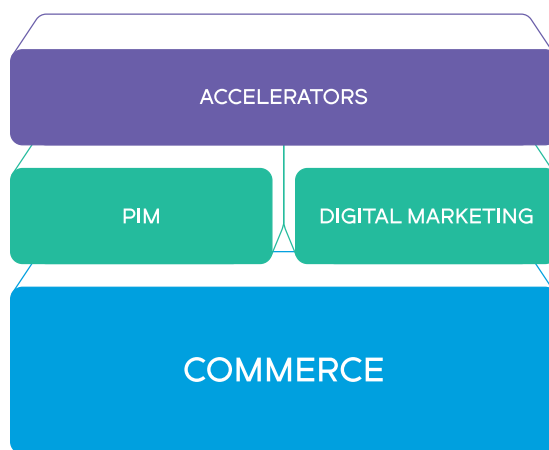
Litium får intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller och ekosystemet är strategiskt viktigt för bolaget. Den digitala utvecklingen, i synnerhet när det gäller e-handel, går mycket snabbt. För att kunna ha det starkaste och mest relevanta erbjudandet för varje kund vid varje tid bedömer Litium att det är bättre att samarbeta och integrera med de starkaste leverantörerna för varje specialistområde än att utveckla alla delar internt.

Litiums e-handelsplattform och Litium Accelerator

Kärnan i Litiums plattform består av tre delar – en e-handelsmotor som sköter kampanjer och ordermottagning, ett centralt produkthanteringssystem (PIM) och ett kraftfullt publiceringsverktyg (CMS). Delarna är helt integrerade och skapar tillsammans basen för ett företags hela digitala process. Det sista lagret för en fullfjädrad e-handelslösning står Litiums ekosystem och implementationspartners för.

Litium Accelerator är grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums plattform.

Genom att bygga e-handelsprojektet på en flexibel standardlösning kan kunderna korta sin time-to-market och lägga resurserna på det som skapar mervärde och konkurrensfördelar. Dessutom sänks framtida underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.



Partnernätverket

Litiums nätverk av implementationspartners är centrala i bolagets affärsmodell och består av större generella IT-konsultföretag, e-handelsspecialiserade webbyråer och olika typer av digitala kommunikationsbyråer, samtliga med hög kompetens och erfarenhet inom e-handel.

Försäljning, implementering av lösningen på plattformen och kontinuerlig leverans görs tillsammans med dessa partners. Det är därför viktigt att bolagets partners har rätt kompetens, affärsmässighet och håller en hög servicenivå. Litium vill arbeta med de bästa och gör en noggrann utvärdering av alla företag som vill bli partners.

För att kvalitetssäkra och kontinuerligt utveckla kompetensen för utvecklare, lösningsarkitekter och säljare hos partners, har Litium ett certifieringsprogram. Totalt bedömer bolaget att över 600 personer idag arbetar med Litium och plattformen. Exempel på premium implementationspartners är iStone, Cloudnine, och Spot On.

Ekonomisk översikt, Q4 och helåret 2017

Ekonomisk översikt (SEK)	Q4 2017	Q4 2016	Helår 2017	Helår 2016
• Nettoomsättning	7 225 752	6 216 501	23 791 016	18 682 191
• EBITDA	984 914	663 339	1 654 518	1 106 327
• EBITDA/Aktie	0,15	0,10	0,25	0,17
• Periodens resultat	- 460 178	- 690 784	- 4 139 972	- 4 923 332
• Resultat/aktie	- 0,07	- 0,10	- 0,63	- 0,75
	2017-12-31	2016-12-31	2017-09-30	
• Balansomslutning	39 000 041	41 805 354	38 580 930	
• Eget kapital	25 942 532	30 082 503	26 402 709	
• Eget kapital/aktie	3,93	4,56	4,00	
• Antal aktier	6 593 776	6 593 776	6 593 776	

Ekonomisk översikt, Q4 och helåret 2017

Kommentarer till den finansiella informationen

Intäkter

Trots ett mycket starkt fjärde kvartal 2016, med bl a ett antal större licensaffärer, ökade intäkterna med 16 % det fjärde kvartalet 2017. De totala intäkterna blev 7,23 MSEK (6,22 MSEK 2016) vilket är nytt rekord för ett enskilt kvartal. För helåret ökade intäkterna med dryga 27 % till 23,79 MSEK (18,68 MSEK 2016).

De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 39 % fjärde kvartalet. Den planenliga omställningen från traditionell licensförsäljning till en molnbaserad intäktsmodell med repetitiva intäkter har fortsatt påverka bolagets totala omsättning negativt. Effekten av omställning har dock avtagit jämfört med 2016 och väntas fortsätta avta.

Andelen repetitiva avtalsintäkter uppgick under helåret 2017 till 83 % av de totala intäkterna jämfört med 78 % under föregående år.

Kostnader

De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 7,72 MSEK i fjärde kvartalet (6,90 MSEK Q4 2016), en ökning med 11,8 %. Ökningstakten av kostnaderna fortsätter att falla trots att vissa satsningar utöver plan gjorts under kvartalet. De extra satsningarna har skett främst inom marknad och försäljning men även inom produktutveckling.

I kostnaderna ingår provisioner avseende nya affärer, vilket också innebär att när bolaget växer och vinner många nya kunder blir de redovisade kostnaderna högre.

Investeringar och avskrivningar

Investeringarna uppgick det fjärde kvartalet 2017 till 2,30 MSEK (1,95 MSEK Q4 2016), en ökning med 17,9 %.

Avskrivningarna uppgick under fjärde kvartalet till 1,41 MSEK och var oförändrade jämfört med fjärde kvartalet 2016.

Resultat

EBITDA-resultatet uppgick det fjärde kvartalet 2017 till 0,98 MSEK (0,66 MSEK 2016), en ökning med

48,5 % som framförallt förklaras av högre intäkter. Fjärde kvartalets resultat blev -0,63 MSEK (-0,75 MSEK Q4 2016). En tydlig förbättring även på denna resultatnivå.

Finansiell ställning

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel vid periodens slut uppgick till 8,68 MSEK (9,05 MSEK per 2017-09-30). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 66,5% (68,4 % per 2017-06-30).

Årets kassaflöde från den löpande verksamheten stärktes till 4,11 MSEK (0,11 MSEK 2016). Årets totala kassaflöde uppgick till - 6,21 MSEK. Föregående års motsvarande värde uppgick till 8,12 MSEK men blir inte direkt jämförbart då nyemissionen i samband med börsnoteringen genomfördes då.

Avtalsvärde

Det totala repetitiva avtalsvärdet, Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2017-12-31 till 21,68 MSEK vilket motsvarar en tillväxt sedan fjärde kvartalet 2016 på 37,3 %.

Då det tidigare använda nyckeltalet för de årliga avtalsintäkterna, Annual Contract Value, ACV, tappat i relevans kommer bolaget upphöra redovisningen av detta i och med delårsrapporten för första kvartalet 2018.

Annual Contract Value, ACV uppgick per 2017-12-31 till 18,92 MSEK (13,58 MSEK per 2016-12-31), vilket innebär en ökning under det senaste året med 39,3 %.

Rekordomsättning i Q4

Intäkterna för molntjänst-
erbjudandet växte 183 %
under 2017

Övrig information

Aktieägarinformation

Kortfakta om Litiums aktie

Litiums aktie är sedan 31/5 2016 noterad på AktieTorget:

Namn: Litium

Kortnamn: LITI

ISIN-kod: SE0007387246

Antal aktier: 6 593 776

Antal röster: 6 593 776

Kvotvärde: 1,0 SEK

Närstående transaktioner

Inga materiella närstående transaktioner har skett under perioden.

Ställda säkerheter

Under perioden har bolaget ställt säkerhet genom generell pantförskrivning. Företagsinteckningen i bolagets egendom omfattar totalt 7,1 MSEK och motsvarar befintliga lån samt den i tredje kvartalet upptagna checkräkningskrediterna om 3,0 MSEK.

Litium hade per 2017-12-31 996 aktieägare.

De tio största aktieägarna per 31 december 2017:

	Antal	Innehav %
FastPartner	1 697 717	25,75 %
Avanza Pension	361 342	5,48 %
Arnäs Förvaltning AB	338 069	5,13 %
Fam Ljungberg & Holmström		
c/o Tagehus Holding AB	300 001	4,55 %
Johnny Svensson	261 489	3,97 %
Alexander Eskilsson	210 290	3,19 %
Clæs Göran Johnsson	192 676	2,92 %
Mattias Stark	158 988	2,41 %
Nordnet Pensionsförsäkring	126 324	1,92 %
Benkt Fredrik Svederman	125 000	1,90 %
Summa 10 största ägarna	3 771 896	57,20 %

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Q1 2017	3 maj 2018
Delårsrapport Q2 2017	29 augusti 2018
Delårsrapport Q3 2017	2 november 2018

Bolagsstämma 2018

Ordinarie bolagsstämma i Litium AB (publ) kommer hållas den 9 maj 2018 i Stockholm. Årsredovisning för 2017 beräknas finnas tillgänglig på Litiums hemsida, www.litium.se, senast 3 veckor innan stämman.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för e-handeln, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

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

Stockholm den 23 februari 2018

Litium AB (publ)

Styrelsen

Adress och postadress:

Litium AB (publ)
Fleminggatan 85, 1 tr
112 45 Stockholm

996 aktieägare 31/12

Huvudägare FastPartner

Noterad på AktieTorget 2016

Finansiell information

För detaljerad beskrivning av bolagets redovisningsprinciper vänligen se årsredovisningen 2016.

Resultaträkningar

Belopp i kr	2017-01-01- 2017-12-31	2016-01-01- 2016-12-31	2017-10-01- 2017-12-31	2016-10-01- 2016-12-31
Nettoomsättning	23 791 016	18 682 191	7 225 752	6 216 501
Aktiverat arbete för egen räkning	3 822 588	4 208 188	1 116 000	1 287 864
Övriga rörelseintäkter	62 755	-	28 759	-
	<u>27 676 359</u>	<u>22 890 379</u>	<u>8 370 511</u>	<u>7 504 365</u>
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	- 12 020 995	- 9 908 297	- 3 546 500	- 3 314 438
Personalkostnader	- 14 000 846	- 11 863 672	- 3 839 097	- 3 517 774
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	- 5 614 800	- 5 651 971	- 1 407 386	- 1 413 022
Övriga rörelsekostnader	-	- 12 083	-	- 8 814
Rörelseresultat	<u>- 3 960 282</u>	<u>- 4 545 644</u>	<u>- 422 472</u>	<u>- 749 683</u>
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	2 530	1 568	756	1 154
Räntekostnader och liknande kostnader	- 182 220	- 379 256	- 38 462	57 745
Resultat efter finansiella poster	<u>- 4 139 972</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 460 178</u>	<u>- 690 784</u>
Resultat före skatt	<u>- 4 139 972</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 460 178</u>	<u>- 690 784</u>
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	<u>- 4 139 972</u>	<u>- 4 923 332</u>	<u>- 460 178</u>	<u>- 690 784</u>

Finansiell information

Balansräkningar

Belopp i kr

	2017-12-31	2017-09-30	2016-12-31
--	------------	------------	------------

Tillgångar

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklings-
arbeten och liknande arbeten

	26 690 948	25 792 322	24 203 353
	<u>26 690 948</u>	<u>25 792 322</u>	<u>24 203 353</u>

Materiella anläggningstillgångar

Förbättringsutgifter på annans fastighet
Inventarier, verktyg och installationer

	37 540	38 014	39 417
	191 120	73 337	18 848
	<u>228 660</u>	<u>111 351</u>	<u>58 265</u>

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag

	117 700	117 700	117 700
	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>	<u>117 700</u>

Summa anläggningstillgångar

	<u>27 037 308</u>	<u>26 021 373</u>	<u>24 379 318</u>
--	-------------------	-------------------	-------------------

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

	-	-	-
--	---	---	---

Kundfordringar

	3 848 281	3 844 740	2 667 370
--	-----------	-----------	-----------

Upparbetad men ej fakturerad intäkt

	1 718 145	1 895 049	2 308 403
--	-----------	-----------	-----------

Övriga fordringar

	202 531	200 276	386 854
--	---------	---------	---------

Förutbetalda kostnader och
upplupna intäkter

	511 413	573 212	166 755
	<u>6 280 370</u>	<u>6 513 277</u>	<u>5 529 382</u>

Kassa och bank

	5 682 363	6 046 280	11 896 654
--	-----------	-----------	------------

Summa omsättningstillgångar

	<u>11 962 733</u>	<u>12 559 557</u>	<u>17 426 036</u>
--	-------------------	-------------------	-------------------

Summa tillgångar

	<u>39 000 041</u>	<u>38 580 930</u>	<u>41 805 354</u>
--	-------------------	-------------------	-------------------

Finansiell information

Balansräkningar

Belopp i kr	2017-12-31	2017-09-30	2016-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (6 593 776 aktier)	6 593 776	6 593 776	6 593 776
Fond för utvecklingsutgifter	13 442 522	11 368 006	6 251 366
	<u>20 036 298</u>	<u>17 961 782</u>	<u>12 845 142</u>
Fritt eget kapital			
Överkursfond	33 891 438	33 891 438	33 891 438
Balanserad vinst eller förlust	- 23 845 232	- 21 770 717	- 11 730 745
Periodens resultat	- 4 139 972	- 3 679 794	- 4 923 332
	<u>5 906 234</u>	<u>8 440 927</u>	<u>17 237 361</u>
Summa eget kapital	<u>25 942 532</u>	<u>26 402 709</u>	<u>30 082 503</u>
Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	2 500 000	2 750 000	3 000 000
	<u>2 500 000</u>	<u>2 750 000</u>	<u>3 000 000</u>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	1 000 000	1 250 000	2 555 171
Leverantörsskulder	2 699 223	1 974 890	1 131 593
Skulder till koncernföretag	251 395	251 395	11 395
Skatteskulder	134 329	121 690	61 529
Övriga kortfristiga skulder	1 168 300	1 086 245	771 895
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 304 262	4 744 001	4 191 268
	<u>10 557 509</u>	<u>9 428 221</u>	<u>8 722 851</u>
Summa eget kapital och skulder	<u>39 000 041</u>	<u>38 580 930</u>	<u>41 805 354</u>

Finansiell information

Rapport över förändringar i eget kapital

	Aktiekapital	Fond för utv.utgifter	
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Ingående balans	6 593 776	6 251 366	
Transaktioner med ägare	-	-	
Summa	<u>6 593 776</u>	<u>6 251 366</u>	
Omföring mellan poster i eget kapital	-	-	
Omföring till fond för utv.utgifter	-	7 191 156	
Summa	<u>-</u>	<u>7 191 156</u>	
Vid årets utgång	<u>6 593 776</u>	<u>13 442 522</u>	
Fritt eget kapital			
	Överkursfond	Balanserad vinst el förlust	Årets resultat
Ingående balans	33 891 438	- 11 730 745	- 4 923 332
Transaktioner med ägare	-	-	-
Summa	<u>33 891 438</u>	<u>- 11 730 745</u>	<u>- 4 923 332</u>
Omföring mellan poster i eget kapital	-	-	-
Omföring till fond för utv.utgifter	-	- 7 191 156	-
Disposition enl årsstämmobeslut	-	- 4 923 332	4 923 332
Summa	<u>-</u>	<u>- 12 114 488</u>	<u>4 923 332</u>
Årets resultat	-	-	- 4 139 972
Vid årets utgång	<u>33 891 438</u>	<u>- 23 845 233</u>	<u>- 4 139 972</u>

Finansiell information

Kassaflödeanalys

Belopp i kr

2017-01-01-
2017-12-31

2016-01-01-
2016-12-31

Den löpande verksamheten

Resultat efter finansiella poster
Justeringar för poster som inte
ingår i kassaflödet, m m

- 4 139 972 - 4 923 332
5 614 801 5 651 971
1 474 829 728 639

Betald inkomstskatt

72 800 - 96 052

Kassaflöde från den löpande verksamheten före för- ändringar av rörelsekapital

1 547 629 632 587

Kassaflöde från förändringar i
rörelsekapital

Ökning (-) /Minskning (+) av
rörelsefordringar

- 750 988 - 1 117 764

Ökning (+) /Minskning (-) av
rörelseskulder

3 317 029 592 587

Kassaflöde från den löpande verksamheten

4 113 670 107 410

Investeringsverksamheten

Förvärv av immateriella
anläggningstillgångar

- 8 084 208 - 6 251 366

Förvärv av materiella
anläggningstillgångar

- 188 581 -

Kassaflöde från investerings- verksamheten

- 8 272 789 - 6 251 366

Finansieringsverksamheten

Nyemission

- 20 650 000

Emissionskostnader

- 3 235 578

Amortering av lån

- 2 055 171 - 3 146 360

Kassaflöde från

finansieringsverksamheten

- 2 055 171 14 268 062

Årets kassaflöde

- 6 214 290 8 124 106

Likvida medel vid årets början

11 896 653 3 772 548

Likvida medel vid årets slut

5 682 363 11 896 654



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 partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.

Litium AB (publ) | Fleminggatan 85, 1 tr | 112 45 Stockholm | +46 8 586 434 00 | info@litium.com | www.litium.se