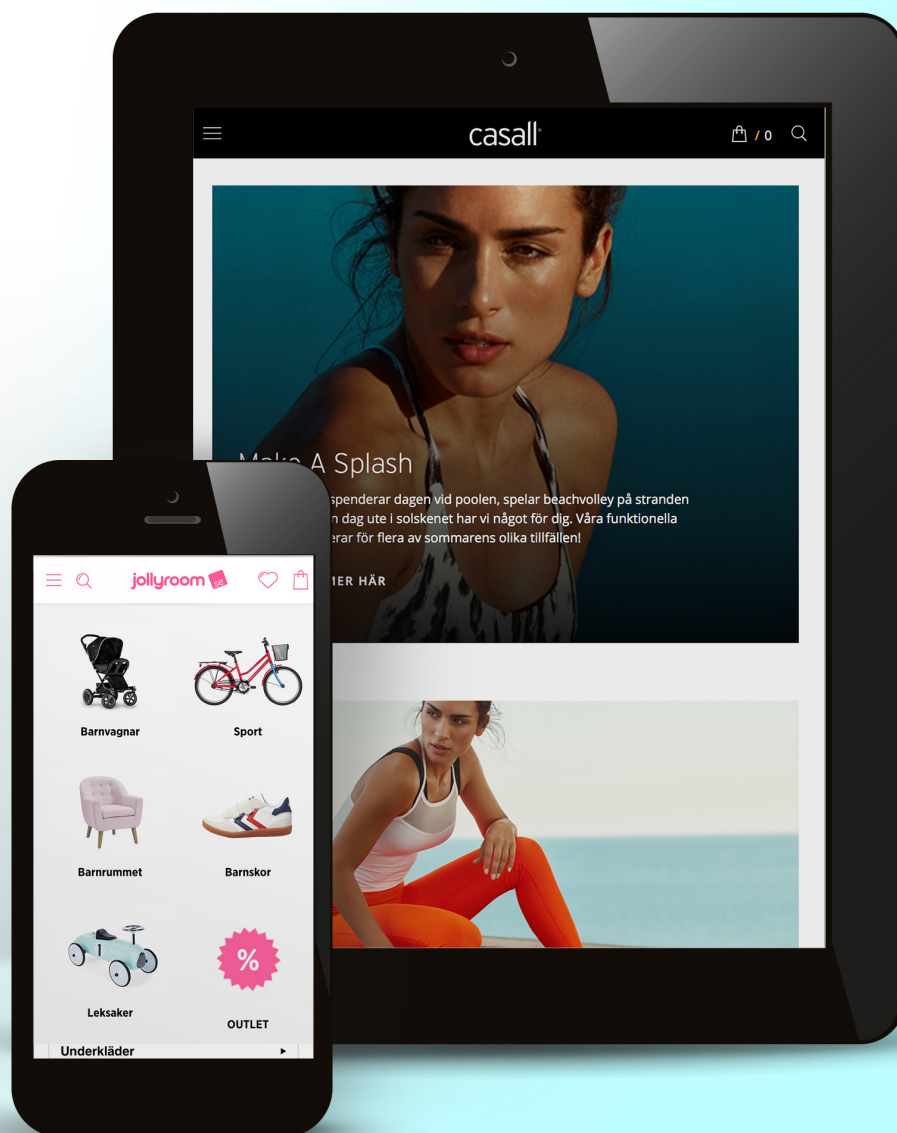




LITIUM MEMORANDUM

Erbjudande om att teckna aktier i Litium AB (publ)



Litium erbjuder en molnbaserad e-handelsplattform till kunder som Lindex, Jollyroom och Casall. Bolaget är noterat på Aktietorget.

”FRÅN EN SVENSK AKTÖR MED NORDISK AMBITION TILL EN NORDISK AKTÖR MED EUROPEISK AMBITION”

Under 2017 ökade nettoomsättningen med 27% till 23,79 MSEK (18,68 MSEK 2016). Återkommande intäkter ökade med 37 % under året och utgör nu 83 % av de totala intäkterna (Annual Recurring Revenue – ARR).

Fortsatt god tillväxt under det första kvartalet och ARR uppgick per 2018-03-31 till 23,51 MSEK (17,26 MSEK Q1 2017) vilket ger en tillväxt jämfört med första kvartalet 2017 på 36,2 %.

Tillväxtstrategi genom partnersamarbeten vilket skapat skalbarhet med en slimmad organisation och en internationellt förberedd plattform.

VD HAR ORDET

Litium är verksamt i en fantastisk bransch i stark tillväxt. Företag över hela världen behöver ta sig an digitaliseringen och utvecklingen går i en rasande takt. Det sätt som e-handel utmanar den fysiska butikshandeln är bara den första av många stora förändringar som nu sker. Näst på tur står hela B2B-marknaden som enligt analytiker beräknas omsätta dubbelt så mycket som konsumentmarknaden och växa ännu snabbare.

De stora aktörerna inom sociala media och sök – Facebook, Google och Instagram – tillsammans med de globala marknadsplatserna med Amazon och Alibaba i spetsen, kommer i grunden förändra hur digital marknadsföring och handel fungerar.

Litium står väl förberedda inför denna utveckling. Vi befinner oss redan i en stark position med ett erbjudande som möjliggör marknadsföring och försäljning i de nya kanaler som nu växer fram både för konsumenthandel och för handel mellan företag. På så sätt kommer vi bli än viktigare för våra kunder i deras framtida verksamhet och kan växa vår affär i takt med att våra kunder genererar allt större del av sin omsättning genom e-handel.

Vi har en enorm styrka i våra referenskunder som är förebilder för många företag på vår målmarknad. Jollyroom har haft en stark tillväxtutveckling (2017 ökade omsättningen med cirka 50 %) och sprängde under 2017 miljardvallen. Nu är siktet inställt på att bli störst inom barn och baby i Europa. Casall vann 2017 Svenska Design Priset inom kategori e-handel. Lindex lanserar under året onlineförsäljning över hela Europa genom Litiums plattform.

När vi för två år sedan noterade Litium på Aktietorget var vår målsättning att öka vår repetitiva intäktsbas med 25 % per år. Det har gått mycket snabbare än så. Förra året växte våra återkommande intäkter (ARR – Annual Recurring Revenue) med 37 % och vi har nu helt ställt om från en traditionell licensmodell till en molntjänst med en repetitiv intäktmodell. Det ger lägre instegskostnader för kunderna samtidigt som våra intäkter ökar över tid.

Vi har påbörjat vår etablering i Norge och vid årsskiftet tog vi vår första stora affär i Finland. Vi har en affärsmodell som skalar genom att vi ständigt ökar antalet partners som säljer vår e-handelsplattform. Vi har också en intäktmodell som ger mer när våra kunder växer. Allt detta gör att vi nu är redo att skruva upp tempot ytterligare.

Vi förflyttar nu Litium från att vara en svensk aktör med nordisk ambition till att vara en nordisk aktör med europiska ambitioner. Målsättningen är att växa snabbt. Inom tre år ska vi vara den ledande e-handelsplattformen i Norden och etablerade på en till två ytterligare europeiska marknader.

Styrelsen, ledningen och hela vårt team ser det som en självklarhet att vi fortsätter vår offensiva satsning och att det skapar det långsiktigt största värdet för bolaget och våra aktieägare. Vi har alla förutsättningar att lyckas. Vi har ett starkt team, ett erbjudande som är internationellt förberett, en skalbar affärsmodell och en stark marknadsposition.

Vi ser med glädje fram emot nästa del av vår resa och jag hoppas att du vill vara med!



Henrik Lundin

CEO

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Innehållsförteckning	5
Memorandum	6
Erbjudandet i sammandrag	7
Bakgrund & motiv	8
Villkor & anvisningar	10
Organisation	14
Marknaden	19
Verksamheten	23
Finansiell utveckling.....	31
Finansiella mål och utdelningspolitik	34
Resultaträkning.....	35
Balansräkning	36
Aktiekapital och ägarförhållande	37
Riskfaktorer	39
Kontaktuppgifter	44

MEMORANDUM

Detta memorandum är upprättat av styrelsen i Litium AB (publ) "Litium" eller "Bolaget", med organisationsnummer 556562-1835. Härmed försäkras att styrelsen i Litium AB (publ) vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Memorandumet utgör inte ett prospekt då Erbjudandet är undantaget prospektskyldighet med anledning av att det belopp som erbjuds understiger 2,5 MEUR. Därmed har inte Memorandumet upprättats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument eller godkänts och registrerats av Finansinspektionen.

Inbjudan enligt detta Memorandum vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare information, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Memorandumet får inte distribueras i USA, Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, eller något annat land där deltagande skulle kräva prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. För Memorandumet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta Memorandum eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol exklusivt.

FINANSIELL RÅDGIVARE

Pepins Group AB (publ) har biträtt i upprättandet av detta Memorandum. Då samtliga uppgifter i Memorandumet härrör från Litiums styrelse, friskriver sig Pepins från allt ansvar för dessa uppgifter i förhållande till blivande eller befintliga aktieägare i Bolaget samt andra direkta eller indirekta konsekvenser till följd av beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta Memorandum.

KONTAKTPERSONER

Verkställande direktör: **Henrik Lundin**, henrik.lundin@litium.com, 070-973 42 31

Styrelseordförande: **Lars-Olof Norell**, lon@norell.eu, 070-537 52 66

Pepins Group AB (publ).

Telefon 08-673 17 90, Värmdövägen 84, 131 54 Nacka, www.pepins.com

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

För att ytterligare öka spridningen i ägandet samt öka basen av långsiktiga större ägare har årsstämman i Litium den 9 maj beslutat om två nyemissioner.

En emission till institutionella investerare riktad till Aktia Asset Management om 5 MSEK och Fredrik Österberg om 3,5 MSEK och totalt 8,5 MSEK (varvid minsta teckningspost är 100 TEUR).

Den andra emissionen ("Erbjudandet") är på maximalt 24 MSEK där både befintliga och nya ägare kan teckna. Detta memorandum beskriver denna emission. Befintliga ägare har lämnat teckningsförbindelser motsvarande 8,7 MSEK. Garantiförbindelser om 9,3 MSEK har dessutom säkrats via Silfverlok Invest AB (5,0 MSEK) och Fedelta Finance AB (4,3 MSEK). Ersättning utgår med 6 % på garanterat belopp. Ingen ersättning utgår för teckningsförbindelser. Teckningsförbindelserna och garantierna är ingångna genom skriftliga avtal men är ej säkerställda.

Totalt belopp i de båda emissionerna är maximalt 32,5 MSEK. Emissionskostnader beräknas uppgå till cirka 1,8 MSEK. Därtill kommer utgifter för garantiförbindelser om 558 000 SEK.

TECKNINGSKURS OCH VÄRDERING

Båda nyemissionerna genomförs till teckningskursen 10 SEK per aktie. Värdering före nyemissionerna (pre-money) är 65,9 MSEK. Teckningskursen har fastställts efter diskussioner med större befintliga ägare och institutionella investerare. Hänsyn har tagits till volymviktad genomsnittskurs samt aktuell aktiekurs på AktieTorget. Utspädningen uppgår till cirka 33 %.

FÖRTUR TILL BEFINTLIGA AKTIEÄGARE

För att möjliggöra ett bredare ägande enligt ovan utan att missgynna befintliga ägare kommer nya och gamla ägare få teckna cirka hälften var av det totala emissionsbeloppet. Första delen av teckningstiden i Erbjudandet (24 MSEK-emissionen) reserveras därför för befintliga ägare som tecknar upp till 16 MSEK pro rata. Därefter får allmänheten, inklusive befintliga ägare, teckna resten upp till 24 MSEK enligt principen "först till kvarn". Autentisering av befintliga ägare kommer ske mot aktiebok från Euroclear. Avstämningsdag för befintliga aktieägare att kunna teckna med förtur i den första delen var den 4 maj 2018.

TECKNINGSTID OCH BETALNING

Teckningstiden för emissionerna är 16 maj –14 juni 2018. Betalning ska enligt anvisning från förvaltare eller efter mottagen avräkningsnota från Aqurat dock senast den 21 juni 2018. Betalning för institutionella investerare ska ske enligt separat överenskommelse.

BAKGRUND & MOTIV

Litium är en leverantör av en molnbaserad e-handelsplattform som syftar till att öka kundernas försäljning och förbättra deras kundrelationer genom digital närvaro och e-handel. Målmarknaden är medelstora och stora företag inom både B2C och B2B.

Bolaget bildades 1998 och har varit verksamt inom webb och digitala lösningar sedan start. Ett par viktiga händelser i bolagets utveckling är dels beslutet 2008/2009 att inrikta verksamheten tydligt kring e-handelslösningar, dels den strategiska omläggningen 2012/2013 att bli en renodlad mjukvaruleverantör som samverkar med externa implementationspartners (partnermodell) och med leverantörer av kompletterande produkter och tjänster (ekosystem). Den senare ledde till att den då intäktsmässigt största delen, konsultverksamheten, avyttrades under 2013.

Med bolagets långa erfarenhet och starka kompetens inom e-handel och digitalisering fortsatte e-handelsplattformen och erbjudandet att utvecklas i snabb takt. Satsningarna var lyckosamma och ledde till att bolaget vann flertalet nya namnkunniga kunder.

Den snabba utvecklingstakten och omställningen till den nya affärsmodellen under tidigare år var emellertid kostsam och krävde finansiella resurser. Den finansiella situationen begränsade ledningens planer på vidare expansion och att utnyttja den möjlighet man såg i marknaden.

2016 genomfördes en marknadsnotering (IPO) på Aktietorget där bolaget tillfördes 24 MSEK i expansionskapital. Det huvudsakliga syftet var att göra bolaget mer känt, stärka varumärket och marknadspositionen samt investera i säljorganisationen.

Satsningarna sedan IPO:n har slagit väl ut och bolagets tillväxtmål som sattes vid denna tidpunkt har överträffats. Den repetitiva intäktsbasen, Annual Recurring Revenue (ARR), har nästan fördubblats (+ 93%). Även andra delmål har utvecklats starkare än de offensiva planer som lades i samband med noteringen. Varumärket har genomgått en positiv resa. Antalet partners och nya kunder, kundernas totala e-handelsomsättning liksom antalet certifierade utvecklare och användare av Litiums e-handelsplattform har utvecklats över plan.

Bolagets position som ledande e-handelsplattform i Sverige har sedan noteringen stärkts tydligt. Flertalet nya kunder har vunnits i Norge och Finland. I och med inträdet på dessa marknader fördubblas bolagets målmarknad i ett slag.

Managementteamet sedan noteringen är intakt och samtliga är aktieägare i bolaget samt omfattas av incitamentsprogram som löper in i år 2020.

Styrelsen och ledningen ser nu, med ett starkt team, bevisad produkt och erbjudande som är internationellt förberett samt mycket goda marknadsutsikter, möjlighet att genomföra en ny tillväxtresa.

Även om likviditetssituationen fortsatt är god, tillgängliga likvida medel per 31/3 2018 uppgick till 6,8 MSEK, ser styrelsen behov av ytterligare finansiering för att kunna växa verksamheten i snabb takt, ta till vara den marknadspotential som bolaget ser och skapa en stark marknadsposition innan e-handelsmarknaden mognar. Styrelsen och ledningen ser detta vägval som självklart för att maximera det långsiktiga aktieägarvärdet i bolaget. Syftet med en riktad nyemission är även att öka spridningen och således likviditeten i aktien.

Litium går nu från att vara en svensk e-handelsplattform med nordiska ambitioner till en nordisk e-handelsplattform med europeiska ambitioner. Målsättningen är att inom tre år vara den ledande e-handelsplattformen i Norden och etablerat på en till två ytterligare europeiska marknader.

Expansionen i Norden kommer genomföras enligt den modell som bolaget under senare år utvecklat för den svenska marknaden. Modellen omfattar taktisk och strategisk marknadsföring och försäljning och är beprövad och bevisat framgångsrik i Sverige. Marknadsundersökningar har genomförts som säkerställer att övriga nordiska länders marknadsstrukturer är liknande den svenska med vissa mindre lokala variationer.

I samband med expansionen i Norden stärks leverans- och stödkapaciteten i Stockholm som blir huvudkontor för Norden. Några lokala nyanställningar, förutom att någon marknad får en lokal affärsansvarig, kommer inte att ske. Behovet av leverans- och stödfunktioner i Stockholm är initialt främst kopplat till tillväxt av nya partners och kunder men behövs långsiktigt i någon mån för partner- och kundvård.

För att nå de offensiva tillväxtmål som satts för övriga nordiska marknader bedömer bolaget att investeringar, främst i marknad och sälj, på ca 2-4 MSEK per marknad behöver göras innan lönsamhet uppnås.

För expansion till en europeisk marknad bedömer bolaget att investeringen blir något större. Detta beror främst på större skillnader i marknadsstrukturer samt att svenska partners finns etablerade i övriga Norden i större omfattning än i övriga Europa. Bedömningen är att investeringen uppgår till 5-8 MSEK per marknad innan lönsamhet uppnås.

Bolaget ser även möjligheter att, utöver den ordinarie produktutvecklingsverksamheten, utveckla e-handelsplattformen med ny funktionalitet och molntjänster vilket stärker erbjudandet, driver nyförsäljning och ger ökad potential för tilläggsförsäljning till den växande befintliga kundstocken. Investeringar i produktutveckling i detta syfte beräknas uppgå till 5-6 MSEK under en tvåårsperiod. Avkastning på denna typ av utveckling bedöms kunna uppnås relativt snabbt, inom ett till två år.

VILLKOR & ANVISNINGAR

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Erbjudandet är formellt en riktad nyemission i två delar, dels en del om 16 MSEK med förtur att teckna för befintliga aktieägare i Bolaget, dels en riktad del till allmänheten om 8 MSEK. De aktier som inte tecknas med förtur av bolagets befintliga aktieägare erbjuds till Pepins medlemmar (inklusive befintliga aktieägare). Teckningskursen är tio kronor (10 SEK) per aktie.

FÖRTUR TILL TECKNING

Den som på avstämningsdagen den 4 maj 2018 var registrerad som aktieägare i Litium AB (publ) erbjuds att med förtur att teckna 0,242653 nya aktier för varje befintlig aktie i Bolaget. Avrundning sker nedåt till helt antal aktier. Det vill säga äger du till exempel 100 aktier i Litium erbjuds du teckna 24 nya aktier med förtur.

TECKNINGSRÄTTER

Inga teckningsrätter bokas ut. Den som på avstämningsdagen den 4 maj var upptagen i Aktieboken har rätt till förtur.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen är tio kronor (10 SEK) per aktie. Courtage utgår ej.

AVSTÄMNINGSDAG

Avstämningsdag hos Euroclear för fastställande av vilka som har förtur att teckna i emissionen riktad till befintliga aktieägare var den 4 maj 2018. Sista dag för handel i Bolagets aktie med rätt till förtur var den 2 maj 2018. Första dag för handel i Bolagets aktie utan rätt till förtur var den 3 maj 2018.

TECKNINGSTID

Teckning av aktier med förtur för befintliga aktieägare ska ske under tiden från och med den 16 maj 2018 kl 15.00 till och med 28 maj 2018 klockan 18.00. Styrelsen äger rätt att förlänga teckningstiden och tiden för betalning. Detta ska ske senast sista dagen i teckningsperioden.

Anmälan om teckning av aktier som inte tecknas med förtur ska ske under perioden 29 maj kl 15.00 till och med den 14 juni 2018 kl 18.00.

TECKNING MED FÖRTUR

Direktregistrerade aktieägare

Teckning av aktier med förtur ska ske genom att aktieägare under perioden den 16 maj 2018 kl 15.00 till och med den 28 maj 2018 kl 18.00 registrerar sig på Pepins plattform (www.pepins.com) och därefter följer anvisningarna för att teckna aktier.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Bolaget är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare ska teckna aktier med förtur genom sin förvaltare. Observera att teckning och betalning skall ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare. Vissa förvaltare kan ha en tidigare dag för att senast anmäla teckning av aktier med förtur.

SÄRSKILD INFORMATION TILL FÖRVALTARE

Information samt anmälningssedel för teckning av aktier med förtur för underliggande kunder finns att hämta på bolagets hemsida (www.litium.se) och Aqrats hemsida (www.aqurat.se). Anmälan om teckning för underliggande kunder skall vara Aqurat tillhanda senast den 28 maj kl 15.00.

Ifylld anmälningssedel skickas eller lämnas till:

Aqurat Fondkommission AB

Box 7461

103 92 Stockholm

Tfn: 08-684 05 800

Email: info@aqurat.se (inskannad anmälningssedel)

INFORMATION OM ERBJUDANDET

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen den 4 maj 2018 var registrerade i den av Euroclear för Bolagets räkning förda aktieboken erhåller en informationsbroschyr.

Memorandum och informationsbroschyr kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida www.litium.se, Pepins hemsida www.pepins.com och Aqurat Fondkommissions hemsida www.aqurat.se för nedladdning.

TECKNING UTAN STÖD AV FÖRTUR

Teckning av aktier utan förtur sker från och med den 29 maj 2018 kl 15.00 till och med 14 juni 2018 kl 18.00. Anmälan om teckning utan förtur sker genom att tecknare registrerar sig på Pepins plattform (www.pepins.com). Maximalt teckningsbelopp kan komma att begränsas för att uppnå ett ökat antal tecknare.

Observera att de tecknare som vill teckna aktier på ett konto eller depå med särskilda regler (t ex ISK eller Kapitalförsäkring) ska kontakta sin förvaltare för anvisningar om hur teckning ska gå till.

AKTIEÄGARE BOSATTA I UTLANDET

På grund av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Brasilien, Kanada, Australien, Japan, Nya Zeeland, Hong Kong, Schweiz, Singapore, Sydafrika och Taiwan riktas inget erbjudande att teckna aktier i Bolaget till aktieägare eller investerare med registrerade adresser i något av dessa länder.

TILLDELNINGSPRINCIPER VID TECKNING UTAN FÖRTUR

För det fall inte samtliga aktier tecknas med stöd av förtur enligt ovan samt för de aktier som tecknas i den riktade delen till allmänheten ska styrelsen besluta om tilldelning inom ramen för de riktade emissionernas högsta belopp.

Tilldelning ska ske

- a) i första hand till dem som först anmält sig för teckning av aktier, i tur och ordning, så långt aktierna räcker. Enligt principen "först till kvarn".
- b) i andra hand till emissionsgaranter i enlighet med respektive garants garantiåtagande.

BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING VID TECKNING AV AKTIER I ERBJUDANDET

Besked om tilldelning av aktier, både tecknade med förtur samt tilldelning av aktier som inte tecknats genom förtur, lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Detta beräknas ske omkring den 18 juni 2018. Likvid ska erläggas senast tre (3) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Erläggs inte likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt Erbjudandet, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

De som tecknar aktier, med eller utan förtur, genom sin förvaltare kommer att erhålla besked om teckning enligt sin förvaltares rutiner.

LEVERANS AV AKTIER

Så snart emissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske kring den 12 juli 2018, levereras tecknade aktier.

OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I DE RIKTADE EMISSIONERNA

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av de riktade nyemissionerna genom ett pressmeddelande.

TILLÄMPLIG LAGSTIFTNING

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

RÄTT TILL UTDELNING

De nya aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den första avstämningsdagen för utdelning som infaller efter det att de nya aktierna registrerats hos Bolagsverket. De nya aktierna har samma rätt till utdelning som de befintliga aktierna.

AKTIEBOK

Bolaget är ett till Euroclear Sweden AB anslutet avstämningsbolag. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras och kontoförs av Euroclear Sweden AB med adress Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm.

AKTIEÄGARES RÄTTIGHETER

Aktieägars rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig via Bolagets hemsida, dels av aktiebolagslagen (2005:551).

HANDEL I AKTIEN

De nyemitterade aktierna kommer att bli föremål för handel på Aktietorget, som är en handelsplattform men inte en reglerad marknad.

ÖVRIGT

Bolaget äger inte rätt att avbryta de riktade emissionerna.

För det fall att ett för stort belopp betalats in av en tecknare för de nya aktierna kommer Aqurat Fondkommission AB att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Aqurat Fondkommission AB kommer i sådant fall att ta kontakt med tecknaren för uppgift om ett bankkonto som Aqurat Fondkommission AB kan återbetala beloppet till. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp. En teckning av nya aktier, med eller utan stöd av förtur, är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva eller modifiera en teckning av nya aktier.

Ofullständiga eller felaktigt ifyllda anmälningssedlar kan komma att lämnas utan beaktande. Om teckningslikviden inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på felaktigt sätt kan anmälan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning komma att ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas.

ORGANISATION

ORGANISATION OCH MEDARBETARE

Litiums huvudkontor ligger i Stockholm. För närvarande är 28 personer verksamma i bolaget, varav 16 är anställda och 12 på konsultbasis. Verksamheten bedrivs från Stockholm och Jönköping samt i Vietnam och Ukraina.

Teamen i Vietnam och Ukraina är outsourcade utvecklingshubbar. Den kvalitativa utvecklingen, kravställning och arkitektur av e-handelsplattformen sker i Sverige av Litiums mycket erfarna team av utvecklare och e-handelsexpert. Övrig utveckling och testning sker i utvecklingshubbarna.

LEDNINGSGRUPP



Henrik Lundin, CEO

Verkställande direktör i Litium sedan februari 2016. Innan dess var Henrik Litiums Produkt- och marknadschef i åtta år. Grundade egna IT-konsultbolaget Greenmil Consulting 1998, som förvärvades av Litium 2004.

Innehav i Litium: 120 030 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.
Teckningsförbindelse: 48 000 aktier.



Daniel Drambo, CFO

Daniel är Litiums Chief Financial Officer sedan januari 2016. Innan dess har han arbetat på konsultbasis åt Litium sedan 2012. Dessförinnan hade Daniel olika ledande befattningar inom finansbranschen med fokus på bolags- och affärsutveckling.

Innehav i Litium: 93 179 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.
Teckningsförbindelse: 30 000 aktier.



Christian Rosendahl, Business Development

Christian är idag affärsutvecklingschef på Litium. CEO för Litium 2010–2016. Har ansvarat för uppbyggnaden av Litiums partnerprogram och ansvarar idag bl a för dess vidareutveckling. Innan Christian kom till Litium hade han en lång karriär med ledande befattningar på International Business Systems (numera Iptor Supply Chain Systems), där han byggde upp sin expertis inom logistiklösningar.

Innehav i Litium: 119 736 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.
Teckningsförbindelse: 29 120 aktier.



Åsa Lundborg Ling, CMO

Åsa är marknadschef på Litium sedan 2015 och har arbetat i bolaget med kommunikation sedan 2010. Hon har en lång karriär inom IT-branschen som bland annat marknads- och kundservicechef på olika företag inom internet, mjukvara och telecom.

Innehav i Litium: 13 140 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.
Teckningsförbindelse: 3 188 aktier.



Fredrik Hrdlicka, Sales Executive

Fredrik är försäljningschef på Litium sedan 2016. Fredrik har mångårig erfarenhet från e-handelsbranschen och har tidigare innehaft olika positioner inom försäljning och erbjudande-utveckling på några av Sveriges största konsulthus.

Innehav i Litium: 10 000 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.

**Daniel Hultgren, CIO**

Daniel Hultgren är drifts- och IT-chef på Litium och ansvarig för Litiums molnerbjudande samt supportorganisation. Daniel har varit verksam i bolaget sedan 2011 och har sin bakgrund inom försäljning och IT.

Innehav i Litium: 22 661 aktier samt 23 078 teckningsoptioner.

**Ludvig Block, Product Manager**

Ludvig är Produktchef på Litium sedan 2016 och har varit verksam i bolaget sedan 2007. Han har innehaft olika nyckelroller inom produktutveckling.

Innehav i Litium: 17 000 aktier samt 20 000 teckningsoptioner.

STYRELSE

Lars-Olof Norell, Ordförande



Tidigare CEO för EpiServer, en plattform för webbpublicering (CMS) och e-handel. Har etablerat Capgemini i Norden där han arbetat i över 30 år. Har dessutom i åtta år lett utvecklingen av börsnoterade KnowIT:s konsultverksamhet inom digital konsumtion.

Bidrar med: kunskaper i digital försäljning och ett nätverk utöver det vanliga.

Innehav i Litium: 30 000 aktier.

Teckningsförbindelse: 20 000 aktier

Lars Karlsson, Ledamot



Serieentreprenör med många framgångsrika exits. Har bland annat börsnoterat ett flertal företag, inklusive IFS (Industrial & Financial Systems, ett bolag som utvecklar och levererar affärssystem) och LinkMed (ett utvecklingskapitalbolag inom bioteknik, biokemi och medicinsk teknik). Har ett flertal styrelseuppdrag och är bl a ordförande för DNA-bolaget Dynamic Code, mjukvaruföretaget Millnet och börsnoterade affärssystembolaget Briox. Lars har dessutom undervisat och varit studierektor i företagsekonomi vid Ekonomiska institutionen på Universitetet i Linköping. Styrelse-ledamot i Litium sedan 2006, var styrelseordförande 2009–2016.

Bidrar med: sin gedigna erfarenhet av hur man får tech-bolag att växa.

Innehav i Litium: 338 069 aktier.

Teckningsförbindelse: 150 000 aktier.

Christian Rosendahl, Ledamot



Christian är affärsutvecklingschef. CEO för Litium 2010–2016.

Innan Christian kom till Litium hade han en lång karriär med ledande befattningar på International Business Systems (numera Iptor Supply Chain Systems).

Bidrar med: sin expertis inom logistiklösningar och erfarenhet av att bygga upp partnersamarbeten.

Innehav i Litium: 119 736 aktier.

Teckningsförbindelse: 29 120 aktier.



Marie Holmqvist, Ledamot

Chef för ICA Sveriges strategi- och verksamhetsutvecklings-konsulter med fokus på att utveckla alla säljkanaler både gällande försäljning, effektivisering och digitalisering i butiksledet. Tidigare innehaft flera chefsroller med fokus på förändringsresor och digitalisering.

Bidrar med: nytänkande och erfarenhet av omnikanal-handel. Förståelse för vilka lösningar företag med både fysiska butiker och e-handel behöver.

Innehav i Litium: 1000 aktier.

Teckningsförbindelse: 1000 aktier.



Johan Rutgersson, Ledamot

CEO i affärssystembolaget Briox sedan december 2015, där han även är styrelseledamot sedan maj 2015. Vice CEO och sedan CEO i Prognosia 2011–2015. Under Johans år på Prognosia växte bolaget från en omsättning på 30 miljoner kr till 240 miljoner kr.

Bidrar med: starkt försäljningsfokus och erfarenhet av att driva bolag.

Innehav i Litium: 40 000 aktier.

Teckningsförbindelse: 10 000 aktier.



Mikael Lindblom, Ledamot

Grundade molnbolaget Medius som utvecklar lösningar för digital fakturahantering och som expanderat snabbt internationellt. Medius är verksamt i länder som USA, Norge, Danmark, Polen, Nederländerna, Malaysia och Australien och köptes nyligen upp av det amerikanska riskkapitalbolaget Marlin Equity Partners. Innan Mikael grundade Medius var han finanschef på IFS Sverige.

Bidrar med: erfarenhet av internationell expansion av Cloud-bolag.

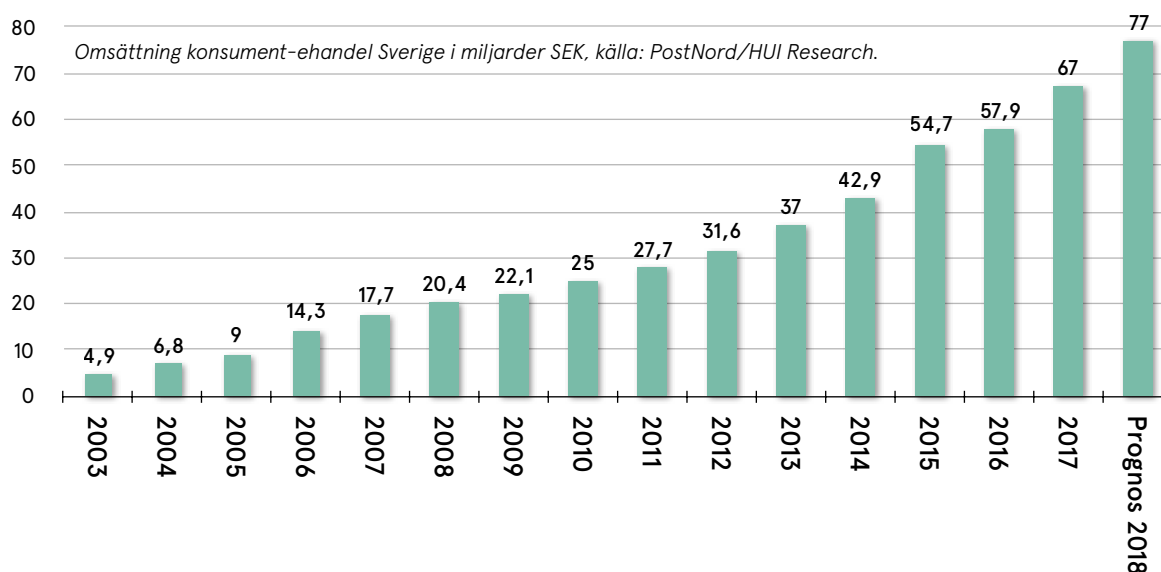
Innehav i Litium: 207 995 aktier privat och 59 420 aktier via helägt bolag.

Teckningsförbindelse: 250 000 aktier

MARKNADEN

E-handel är en central del av den pågående digitaliseringen i samhället och påverkar alla företag, oavsett om man säljer online eller inte. Företag utan en strategi för att digitalisera sin affärsmodell och försäljningsprocess riskerar att inte bara se sin försäljning stagnera utan att på sikt helt konkurreras ut.

B2C-ehandels omsättning (Miljarder kr)



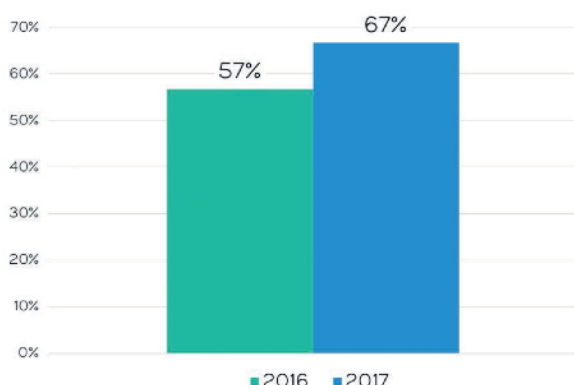
Enbart den svenska konsument-ehandeln omsatte 67 miljarder kronor under 2017 och beräknas öka med 16% till 77 miljarder kronor 2018 vilket utgör 8,7 % av den totala detaljhandeln. Flertalet bedömare prognostiserar att denna andel kommer att ha tredubblats redan 2025. I Sverige och Norden har ökningstakten inom detaljhandeln (B2C) de senaste åren legat stadigt på cirka 15 procent och takten bedöms fortsätta.

Utöver detaljhandeln på nätet tillkommer hela B2B-ehandeln som enligt analytiker beräknas omsätta det dubbla. Enligt Litiums årliga B2B-undersökning är det hela 67 % som säger sig sälja digitalt, en ökning med 18 % från 2016. De e-handlande B2B-företagen förväntar sig också att den digitala försäljningen kommer att öka, hela 94 % tror detta. Av de företag som ser en positiv försäljningsökning förväntar sig en tredjedel att ökningen kommer att vara större än 25 %.

E-handeln växer med andra ord på alla områden, såväl inom detaljhandel (B2C) som mellan företag (B2B). Litium har ett erbjudande som riktar sig till båda segmenten.

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.

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 %).

I januari 2018 publicerade Litium för andra året i rad sin undersökning av den digitala handeln mellan företag (B2B)

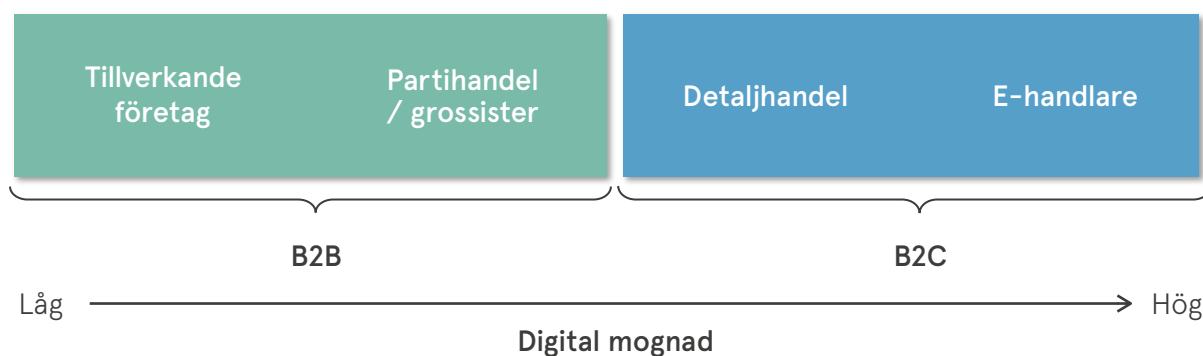
– "Svensk B2B-handel 2017".

MÅLMARKNAD

Litium riktar sitt erbjudande till huvudsakligen mellanstora och stora produktförande företag på den nordiska marknaden.

De målgrupper Litiums erbjudande främst riktar sig till är:

- Tillverkande företag
- Partihandel/grossister
- Detaljhandelsföretag
- E-handlare som enbart säljer online utan fysisk butik

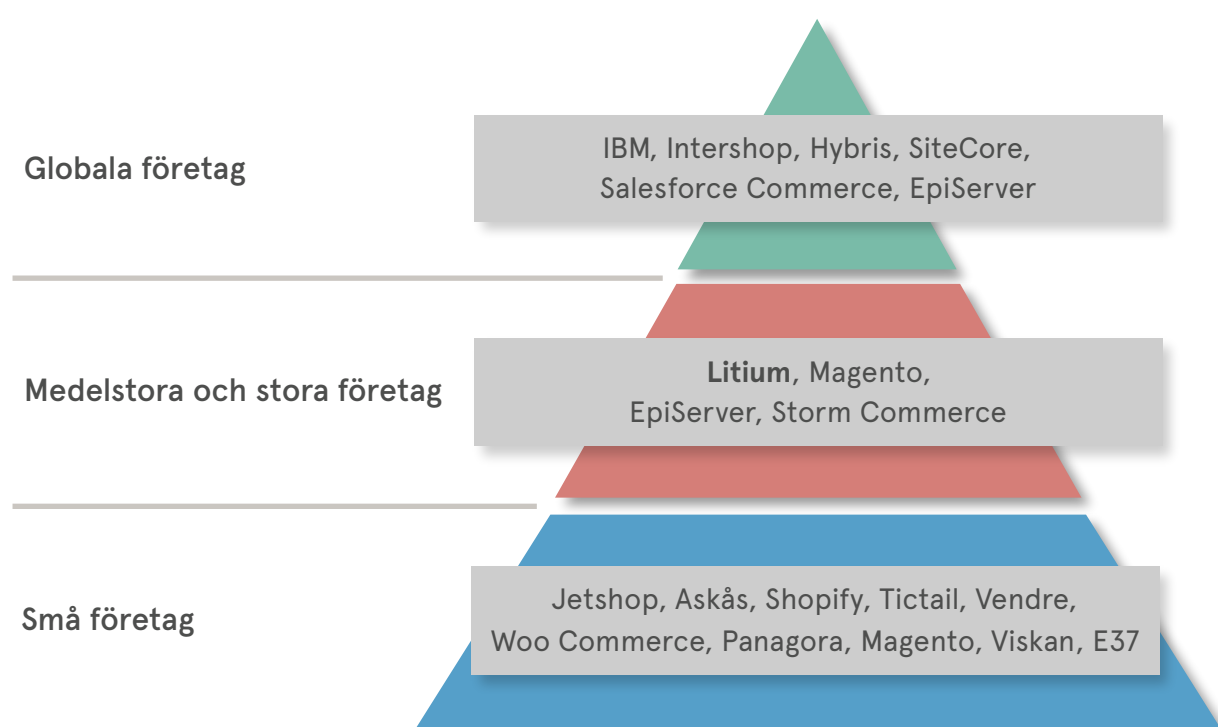


KONKURRENTER

Marknaden kan delas in i tre olika segment, baserat på företagens storlek. Konkurrenten är hårdast inom segmentet små företag, medan antalet aktörer inom medelstora företag är färre. Litiums tydligaste konkurrenter är Magento och EpiServer. I större affärer konkurrerar bolaget emellanåt med Intershop och Hybris, i mindre affärer ibland även mot Shopify, Jetshop, Viskan och Askås.

När det gäller e-handelsaffärer inom B2B-segmentet har Litium en unikt stark ställning på produkt- och erbjudandenivå för att möta denna marknad.

Konkurrenten är en blandning av internationella plattformar utan lokal förankring till mindre aktörer med egen representation lokalt.



Med en växande marknad och en gynnsam konkurrenssituation inom segmentet medelstora till stora företag ser Litium en stor möjlighet att relativt snabbt ta marknadsandelar på nya marknader samtidigt som tillväxten på hemmamarknaden bibehålls.

MARKNADSPLATSER

Marknadsplatser som Amazon och CDON Marketplace erbjuder företag att mot kommission sälja sina produkter via deras webbplatser. För små företag erbjuder de en kostnadseffektiv kanal för att marknadsföra sig och bygga varumärke. För stora företag blir det snarare en möjlig tillkommande försäljningskanal än ett alternativ till egen e-handel. Svenska företag som redan nischat sig eller säljer egna varumärken kommer att ha en fördel gentemot de stora marknadsplatserna som främst agerar på pris.

En etablering av exempelvis Amazon i Sverige är positivt för Litium då det kommer att driva på kundbeteendet både inom B2B och B2C mot att handla digitalt och därmed driva efterfrågan på e-handelslösningar för företag som ännu inte digitaliserats. Litium har som strategi att integrera plattformen till samtliga stora marknadsplatser, inklusive Amazon.

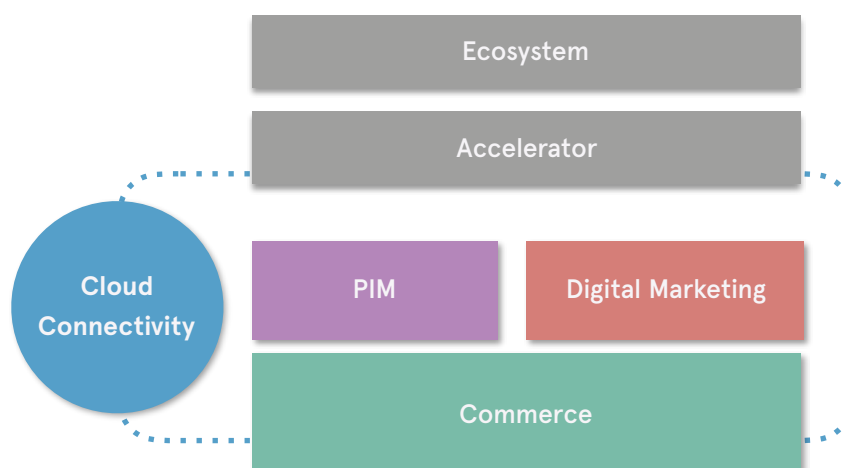
VERKSAMHETEN

Litium är ett renodlat mjukvarubolag. 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. Litium arbetar strukturerat med att utöka ekosystemet med utvalda samarbetspartners i syfte att stärka erbjudandet gentemot slutkunden.

Några exempel på ekosystempartners inom betalningar är Klarna, DIBS, PayEx och Adyen. Några exempel inom övriga områden är Nosto, Loop54, Voyado 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. Som tidigare nämnts rör det sig exempelvis om betalningsleverantörer och olika analys-, marknadsförings- och sökverktyg. På så sätt blir Litiums erbjudande komplett med alla delar som en e-handlare behöver för att kunna optimera sin försäljning och kundservice.

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

Det finns en Accelerator för handel mellan företag (B2B) och en för konsumenthandel (B2C). B2C- acceleratorn är en modern e-handel med en användarvänlig upplevelse, starkt konverteringsfokus och kraftfulla funktioner för digital marknadsföring med fullt stöd för mobila enheter. B2B-acceleratorn kombinerar konsumenthandelns användarupplevelse med stöd för de mer komplexa processerna för B2B-handel och försäljning via återförsäljare.

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.

Litiums e-handelsplattform utvecklas kontinuerligt utifrån en så kallad roadmap gällande kommande funktionalitet, teknik, add-ons och Acceleratorer. Litium arbetar med olika typer av lanseringar: större versioner ("major release"), mindre versioner ("minor release") och servicereleaser som ska innehålla mindre justeringar och rättningar. Litium lägger betydande resurser på utveckling och hittills har närmare 100 MSEK investerats i plattformen.

PARTNERNÄTVERKET

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

Litium fick sin första implementationspartner i och med försäljningen av konsultverk-samheten till iStone under 2013. Sedan dess har antalet partners ökat till 25 stycken och det är en av Litiums högsta prioriteter att försätta utöka partnernätverket för större räckvidd och ökad försäljning. Genom att fokusera på att växa genom partner-samarbeten har Litium både skapat skalbarhet och bibehållit en slimmad organisation.

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 flera certifieringsprogram. Totalt bedömer bolaget att över 600 personer idag arbetar med Litium och plattformen. Exempel på implementationspartners är iStone, Cloudnine, Knowit och Spot On.

VAD SÄGER LITIUMS PARTNERS?



SPOTON

Lars-Åke Wahlberg, CEO

1. Varför valde ni att erbjuda Litiums plattform?

- Vi har arbetat med Litiums plattform sedan Spot Ons första verksamma dag. Vi ser att behovet för våra kunder att kunna bygga flexibla skalbara digitala lösningar tillfreds-ställs på ett mycket bra sätt med Litiums plattform. Plattformen tillåter oss som specialister på digitalisering och digitala affärer att anpassa slutprodukten för våra kunder efter den föränderliga samtiden. Litium är ett tillgängligt premiumalternativ för kunder som behöver kunna anpassa och utveckla sin affär och en perfekt matchning för många av våra kunder.

2. Hur uppfattar marknaden Litium?

- Litium är en premiumplattform och ett självklart alternativ för de allra flesta företag och organisationer som genomför digitaliseringsprojekt och behöver både flexibilitet och bra price/performance. Vi upplever en stor tydlighet i Litium erbjudande vilket även avspeglar sig i hur marknaden har tagit emot plattformen.

3. Vilka är de naturliga konkurrensfördelar ni ser i plattformen?

- Flexibilitet, snabb time-to-market, hög grundfunktionalitet utan att ge avkall på möjligheten att helt skräddarsy hela eller delar av lösningen.



LOOP54

Robin Mellstrand, CEO

1. Hur ser ni på Litium som partner?

- Vi ser Litium som en nyckelpartner för vår svenska affärsverksamhet. Litium är en seriös spelare med lång erfarenhet, starka kunder och bra track record. De är duktiga på att arbeta både med sina kunder och sina partners.

2. Är integreringen mot externa plattformar en viktig del av er affärsmodell?

- Integrationerna är väldigt viktiga. Det minskar riskerna för kunderna samtidigt som det ökar kvaliteten. Det är en viktig del i vår marknadsstrategi.

3. Vad är skillnaden på Litium och andra ehandels-plattformar i era ögon?

- Litium har kommit väldigt långt i sin moln-deployment och ett SaaS-erbjudande som är väldigt starkt. De har också lyckats skilja på produktveckling (sker in-house) och kundutveckling (sker främst via konsultpartners) vilket är oerhört viktigt för skalbarheten, kundrelationerna och partnerrelationerna. Det ser vi inte tillräckligt ofta på marknaden idag. Litium har också en modulär plattform som gör det enkelt för både kunder och partners att använda de delar som passar dem.



CLOUDNINE

Carl-Fredrik Risbecker, CEO

1. Varför valde ni att erbjuda Litiums plattform?

- Litium har en välfungerande och smart e-handelsplattform med inbyggd PIM-lösning (Product Information Management) för små och medelstora e-handelslösningar som gör plattformen utmärkt att använda. Vidare är prismodellen flexibel och konkurrenskraftig och som kund får man i regel snabbt tillbaka investeringen.

2. Hur uppfattar marknaden Litium?

- Litium är trots sin ålder och erfarenhet betraktat som en modern uppstickare med smarta lösningar för mindre och medelstora företag.

3. Vilka är de naturliga konkurrensfördelarna som ni ser i plattformen?

- Integrerat PIM. och .NET. Lättförståeligt samt en helhetslösning med möjlighet till selektivt utnyttjande. Framåtlutad och hungrig organisation – serviceminded. Starka integrationer och partners.

Konkurrensfördelarna med Litium är bland annat:

- Bevisat framgångsrik e-handelsplattform med några av Nordens mest framgångsrika handlare som kunder, både inom B2B och B2C (bland annat vann kunden Runelandhs (B2B) Web Service Awards inom kategorin E-handel 2016, NordicFeel vann som bästa e-handel i kategorin Skönhet & Hälsa för femte året i rad, 2017 vann Casall Svenska designpriset i kategorin e-handel).
- Med Litiums e-handelsplattform och molnerbjudande kan kunderna växa från

miljon- till miljardomsättning. Bolaget har flertalet kunder med en årlig e-handelsomsättning över 1 miljard SEK samtidigt som erbjudandet möjliggör för företag i en tidigare fas att komma igång snabbt och effektivt.

- Färdiga paketeringar, "Litium Accelerator", för snabbt införande, lägre kostnader och beprövad best practice standardfunktionalitet utan att göra avkall på full flexibilitet för unika kundlösningar.
- E-handel, produkthantering (PIM) och digital marknadsföring integrerat i samma plattform ger effektiva arbetsprocesser, hög prestanda och kostnadseffektivitet.
- Litium Ekosystem: ett stort antal utvalda och integrerade best-of-breed-tjänster som adderar kundvärde.

AFFÄRSMODELL

Litium ska erbjuda medelstora och stora företag attraktiva e-handelslösningar, genom egna molntjänster kompletterat med samarbetspartners inom andra områden (betaltjänster, affärssystem mm) som integreras med e-handelsplattformen.

Litium är ett renodlat mjukvaruföretag. En nyförsäljning adderar ingen väsentlig ny direkt kostnad utöver försäljningsprovisioner. Försäljning sker tillsammans med Litiums implementationspartners som också implementerar och supporterar lösningen gentemot slutkunder. Avtal avseende nyttjande av e-handelsplattformen upprättas direkt mellan Litium och slutkunden.

Erbjudandet omfattar molnleverans av Litiums e-handelsplattform, add-ons och Acceleratorer (Litium On Demand). Vid speciella kundbehov kan e-handelsplattformen erbjudas som licens vilket innebär att den installeras i kundens miljö och med en evig nyttjanderätt.

Litium On Demand erbjudandet integrerar fördelarna i bolagets enskilda produkterbjudanden med fördelarna av molnleverans vilket adderar ett unikt värde för kunderna i form av kapacitet, effektivitet och enkelhet både vid investering och löpande drift av lösningen.

Litium On Demand erbjudandet är elastiskt och ersättning erläggs med en månadsavgift som består av en fast och en rörlig del. Den rörliga delen baseras på ingående parametrar som antal order, e-handelsomsättning, antal besökare och antal produkter och avräknas på kvartalsbasis. Både den fasta och de rörliga delarna växer när kunderna blir större.

Erbjudandet passar både mindre och större kunder då kunden endast betalar för den kapacitet som faktiskt används och de tjänster som kunden utnyttjar samtidigt som det ger Litium möjligheter att växa med kunderna.

Litium On Demand erbjudandet adderar tydligt affärsvärde för kunderna genom:

- lägre barriärer att starta en e-handel: dels slipper kunden en stor initial licenskostnad, dels slipper kunden köpa in och sätta upp en teknisk driftlösning
- pay-per-use-modell ger lägre kostnader: kunden betalar bara för den kapacitet som faktiskt används och de tjänster som kunden utnyttjar
- möjlighet att växa obehindrat i samma lösning: med Litium Litium On Demand kan kunden växa från miljon- till miljardomsättning utan att behöva byta plattform eller anpassa sin egna IT-infrastruktur.

Vid en licensaffär betalar kunden en större initial avgift. Till denna kommer en mindre årlig avgift för rättighet till uppgraderingar. Under 2017 var mindre än 5 % av de totala antalet affärer licensaffärer.

Litium får även intäkter från ekosystemet via olika typer av "revenue share"-modeller. Litiums relativt stora och växande kundbas är attraktiv för företag som erbjuder specialiserade IT tjänster inom e-handel. Det är viktigt att dessa smidigt kan integreras med kundernas affärskritiska e-handelsplattform. Litium ser en stor potential att öka denna typ av intäkter.

MARKNAD OCH KOMMUNIKATION

Litium har sedan noteringen 2016 byggt upp och trimmat in en omfattande marknads-apparat. Basen i denna verksamhet bygger på att Litium skapar relevant innehåll (content) och tar en ledande roll som kunskapsnav inom ett antal områden kopplade till e-handel och digitalisering. Satsningen har varit lyckad och ett exempel på innehåll är Litiums årliga och ledande undersökning av de svenska B2B bolagens digitala utveckling. Grunden till att Litium snabbt kunnat ta positionen som ett ledande kompetenscentrum är den långa erfarenhet bolaget har inom området.

Marknaden nås genom så kallad inbound marketing där fokus ligger på att kunderna själva hittar Litium, tack vare relevant innehåll och rollen som kompetenscentrum. Detta kombineras med intern och extern telemarketing. Litium anordnar även seminarier och deltar på mässor och i olika podcasts.

Processen leder till att leads och affärstillfällen skapas. Dessa tas till Litiums implementationspartners som bolaget stöttar fram till avslut med kund. Denna process är även viktig i bolagets nyrekrytering av partners.

KUNDER

Litium har över 250 kunder inom både B2C och B2B. Kännetecknande för Litiums kunder är att de är nöjda och framgångsrika. Kunderna stannar länge som kunder, många har varit med sedan bolaget inledde sin resa som e-handelsspecialist 2008/2009. Bland kunderna finns flera kända företag t ex Jollyroom, Lindex, NordicFeel, Adidas, Teknikmagasinet, ÖoB, Tretorn, Gudrun Sjödén, Cyberphoto och Ballingslöv. Ingen av kunderna står för mer än cirka 5 procent av bolagets totala omsättning. Genomsnittlig churn har under de senaste åren varit lägre än 3 %.

postnord
Strålfors

Tingstad



nordicfeel.se



RUNELANDHS



VEDUM

STAYHARD.SE™
FASHIONLINE



Ballingslöv®
vardagsglädje

StenaLine
Making good time™

XL FRESKS



jollyroom .se

**TEKNIK
MAGASINET**
meningen med livet

LINDEX

+250 kunder till...

FINANSIELL UTVECKLING

Den finansiella informationen nedan är hämtad från Bolagets årsredovisningar och eller kvartalsrapporter. Fullständiga årsredovisningar går att ladda ner från Bolagets hemsida eller Pepins.com. Nedanstående tabeller visar historisk finansiell information i sammandrag för Bolaget avseende räkenskapsåren 2016, 2017 och 2018. Sammandraget av Bolagets räkenskaper bör läsas tillsammans med Litiums reviderade årsredovisningar med tillhörande noter vilka alla har införlivats i Memorandumet genom hänvisning.

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).

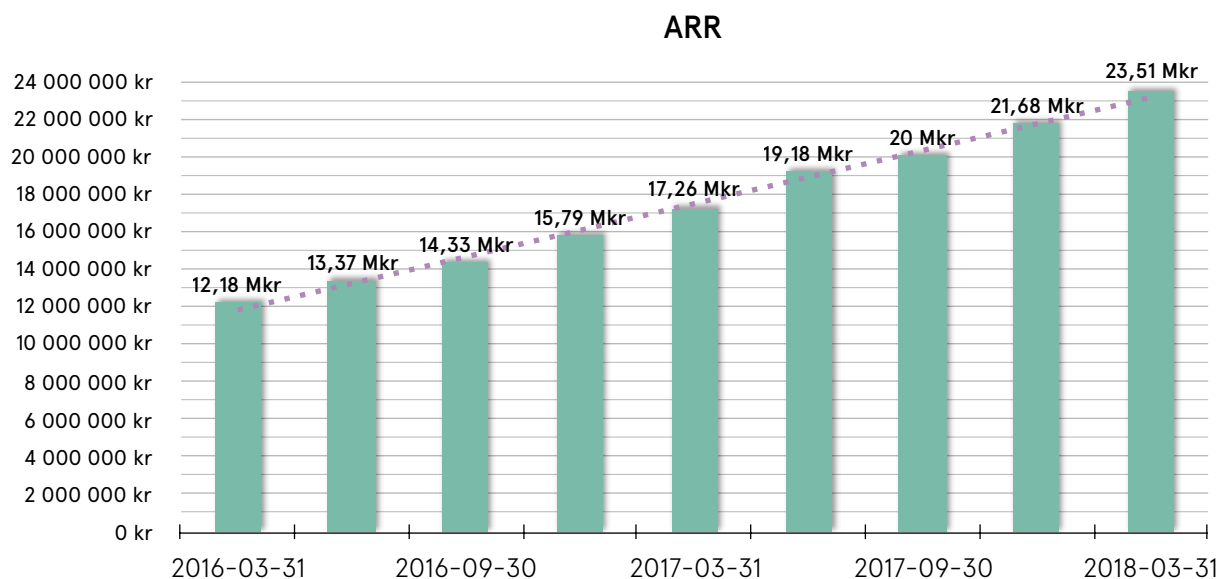
Eget kapital uppgick vid periodens utgång till 25,94 MSEK (26,40 MSEK per 2017-09-30 och 30,08 MSEK vid årsskiftet 2016) och till 3,93 SEK/aktie, att jämföra med 4,00 SEK/aktie per 2017-09-30 och 4,56 SEK/aktie vid årsskiftet.

PERIODEN 1 JANUARI – 31 MARS 2018

- Annual Recurring Revenue (ARR), uppgick per 2018-03-31 till 23,51 MSEK (17,26 MSEK per 2017-03-31) vilket ger en tillväxt jämfört med första kvartalet 2017 på 36,2 %. Tillväxten jämfört med föregående kvartal blev 8,5 %.
- Nettoomsättningen uppgick till 7,19 MSEK (5,65 MSEK motsvarande period 2017), en ökning med 27 %.
- De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 29 % till 6,43 MSEK jämfört med samma period 2017. Dessa uppgick därmed till 89 % av de totala intäkterna för kvartalet (88 % motsvarande period föregående år).
- EBITDA uppgick till 0,62 MSEK (0,19 MSEK 2017) och periodens resultat var -1,02 MSEK (-1,26 MSEK).
- EBITDA per aktie blev 0,09 SEK (0,03 SEK) och periodens resultat per aktie uppgick till -0,15 SEK (-0,19 SEK).

ANNUAL RECURRING REVENUE (ARR)

ARR låg per 2018-03-31 på 23,5 MSEK och tillväxten för första kvartalet uppgick till 8,5 % jämfört med föregående kvartal, vilket motsvarar en årstakt på 34,0 %.



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

INTÄKTER

Intäkterna steg kvartal 1 till 7,19 MSEK (5,65 MSEK Q1 2017), en ökning med 27 %. Tillväxten drivs främst av molntjänsten Litium On Demand vars intäkter ökade med 124 %. Utvecklingen är i linje med bolagets plan.

De repetitiva avtalsintäkterna ökade med 29 % och utgjorde därmed 89 % (88 % Q1 2017) av de totala intäkterna i kvartalet.

KOSTNADER

De totala redovisade kostnaderna, inklusive avskrivningar och aktivering, uppgick till 8,22 MSEK i första kvartalet 2018 (6,91 MSEK Q1 2017), en ökning med 19 %. Jämfört med fjärde kvartalet 2017 ökade kostnaderna med 6,5 %. De totala kostnaderna ligger något över bolagets plan. Främst på grund av att offensiva satsningar, förberedelser och undersökningar har inletts i det första 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 första kvartalet 2018 till 2,70 MSEK jämfört med 2,30 MSEK föregående kvartal och 1,95 MSEK Q1 2017.

Avskrivningarna uppgick under perioden till 1,57 MSEK jämfört med 1,41 MSEK kvartalet innan. Ökningarna av både investeringar och avskrivningar beror i huvudsak på en ökad takt i produktutvecklingen samt, avseende investeringarna, anpassning till den nya europeiska dataförordningen (GDPR).

FINANSIELL STÄLLNING

Likviditeten och soliditeten är fortsatt mycket god. Tillgängliga likvida medel inklusive checkräkningskredit vid periodens slut uppgick till 6,76 MSEK (8,68 MSEK per 2017-12-31). Soliditeten uppgick vid periodens slut till 64,7 % (66,5 % per 2017-12-31).

Kassaflödet har i perioden påverkats negativt av utbetalningar av partnerprovisioner, utbetalningar i samband med nyemissionen där kostnader bokats direkt mot eget kapital, för hög preliminär momsinsbetalning (regleras vid momsdeklaration i Q2 2018) samt amortering av lån.

VIKTIGA HÄNDELSER I PERIODEN

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 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 bolagets kunder och partners.

FINANSIELLA MÅL OCH UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsen i Litium har fastställt följande finansiella mål:

- Litiums huvudmål är tillväxt och i första hand kopplat till repetitiva intäkter, såsom det ackumulerade årliga repetitiva avtalsvärdet, ARR (Annual Recurring Revenue), vilket utgör huvudparten av nettoomsättningen. ARR-tillväxten skall uppgå till minst 30 procent per år i genomsnitt.
- Lönsamhet ska uppnås senast år 2021.
- Litium bedöms inte lämna utdelning de närmaste åren, då kassaflödet i sin helhet förväntas komma att finansiera Litiums expansionsplaner. Styrelsen kommer årligen att pröva utdelningspolicyn.

Dessa mål ska nås genom organisk tillväxt. Ökningen i organisk tillväxt ska uppnås genom marknadsföringsinsatser såväl direkt mot slutkund som genom Litiums partners både i Norden och på nya marknader.

RESULTATRÄKNING

BELOPP I TSEK	2018-01-01 2018-03-31	2017-01-01 2017-03-31	2017-01-01 2017-12-31 Reviderat	2016-01-01 2016-12-31 Reviderat
Nettoomsättning	7 188	5 647	23 791	18 682
Aktiverat arbete för egen räkning	1 248	937	3 823	4 208
Övriga rörelseintäkter	13	5	63	-
RÖRELSENS KOSTNADER				
Övriga externa kostnader	-4 114	-2 810	-12 021	-9 908
Personalkostnader	-3 719	-3 585	-14 001	-11 864
Av/nedskrivningar	-1 571	-1 402	-5 615	-5 652
Övriga rörelsekostnader				-12
Rörelseresultat	-955	-1 208	-3 960	-4 546
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER				
Ränteintäkter	1	1	3	2
Räntekostnader	-67	-50	-182	-379
Resultat före skatt	-1 022	-1 256	-4 140	-4 923
Periodens resultat	-1 022	-1 256	-4 140	-4 923

BALANSRÄKNING

BELOPP I TSEK	2018-03-31	2017-12-31	2016-12-31
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	27 838	26 691	24 203
Materiella anläggningstillgångar	274	229	58
Finansiella anläggningstillgångar	118	118	118
Summa anläggningstillgångar	28 230	27 037	24 379
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kundfordringar	3 022	3 848	2 667
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	1 815	1 718	2 308
Övriga fordringar	918	203	387
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	783	511	167
Kassa och bank	3 764	5 682	11 897
Summa omsättningstillgångar	10 302	11 963	17 426
Summa tillgångar	38 532	39 000	41 805
BALANSRÄKNING			
EGET KAPITAL			
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital	6 594	6 594	6 594
Fond för utvecklingsutgifter	15 637	13 443	6 251
	22 231	20 036	12 845
FRITT EGET KAPITAL			
Överkursfond	33 891	33 891	33 891
Balanserad vinst eller förlust	-30 180	-23 845	-11 731
Periodens resultat	-1 022	-4 140	-4 923
	2 690	5 906	17 237
Summa eget kapital	24 921	25 943	30 082
LÅNGFRISTIGA SKULDER			
Övriga skulder till kreditinstitut	2 250	2 500	3 000
KORTFRISTIGA SKULDER			
	11 361	10 558	8 723
Summa eget kapital och skulder	38 532	39 000	41 805

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDE

ALLMÄNT OM AKTIEN

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**

Litium hade per 2018-03-31 **1 137 aktieägare**.

TECKNINGSFÖRBINDELSER OCH GARANTIER

Miniminivån om 26,5 MSEK är säkerställd genom teckningsförbindelser och garantier. Förutsatt emission om 26,5 MSEK kommer Aktia Asset Management att ha en ägarandel om cirka 5,4 % samt att Fredrik Österberg kommer äga 3,8 %.

LOCK-UP AVTAL

Aktia Asset Management, Fredrik Österberg samt några befintliga aktieägare samt styrelse och ledning har ingått så kallade lock-up avtal, varigenom parterna åtar sig att inte sälja aktier de förvärvat i denna nyemission. Förbindelserna gäller i 12 månader räknat från första dag för handel för de nyemitterade aktierna.

TECKNINGSOPTIONER TILL PERSONER I BOLAGETS LEDNING

I april 2017 utfärdades 329 689 teckningsoptioner till personer i bolagets ledning. Teckningskursen uppgår till 12,74 SEK per aktie. Löptiden för teckningsoptionerna är satt till och med den 28 maj 2020. Optionerna kan lösas mellan den 18 maj 2020 till den 29 maj 2020. Utspädning vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner uppgår till cirka 3,3 %.

TECKNINGSOPTIONER TILL PEPINS GROUP

I det fall emissionen genomförs, tilldelas Pepins Group AB (publ) eller den Pepins Group AB (publ) anvisar, maximalt 650 000 teckningsoptioner i Litium AB (publ). Pepins Group AB (publ) äger rätt att för varje teckningsoption teckna en (1) ny aktie i bolaget. Teckningskursen uppgår till 15 SEK per aktie. Teckningsoptionerna löper på fem år från och med registrering av teckningsoptionerna hos Bolagsverket och kan utnyttjas för aktieteckning under hela löptiden. Utspädningen vid fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner blir maximalt cirka 6,6 %.

AKTIEÄGARE

De tio största aktieägarna per 4 maj 2018:

NAMN	STAMAKTIER	ÄGARANDEL %
FastPartner	1 697 717	25,75 %
Arnäs förvaltning	338 069	5,12 %
Fam Ljungberg & Holmström c/o Tagehus Holding	300 001	4,54 %
Avanza Pension	270 683	4,10 %
Mikael Lindblom	267 415	4,05 %
Nordnet Pensionsförsäkring	246 589	3,73 %
Claes Göran Johnsson	192 676	2,92 %
Mattias Stark	152 924	2,31 %
Daniel Rammeskov	130 307	1,98 %
Bengt Fredrik Svederman	130 000	1,97 %

RISKFAKTORER

Här nedan redogörs för några riskfaktorer. De är inte rangordnade och gör heller inte anspråk på att vara heltäckande.

Ägande och investeringar i aktier är alltid förenat med risker. Ett antal faktorer utanför Bolagets kontroll, liksom faktorer som Bolaget kan påverka, kan komma att få negativa effekter på bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning och därmed medföra att värdet på bolagets aktier minskar.

VERKSAMHETS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER

Litiums framtida framgångar är avhängiga den fortsatta användningen och tillväxten av Internet. Om denna marknad växer långsammare än väntat kan detta vara ogynnsamt för Litium. Faktorer som står utanför Bolagets kontroll skulle kunna hindra den framtida expansionen av dessa tjänster. Om ett säkerhetsproblem av något slag, som inbegriper Internet- eller webbrelaterade transaktioner, uppmärksammas stort kan det avhålla individer eller företag från att till exempel handla på Internet, klicka på annonser eller utnyttja andra webbrelaterade tjänster. I ett sådant fall skulle det kunna innebära att Litium förlorar kunder, vilket i sin tur skulle ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. Investeringar i de produkter och tjänster som Litium tillhandahåller är ofta av stor betydelse för kunderna. Svängningar i konjunkturutvecklingen påverkar dock investeringsviljan för Bolagets produkter och tjänster. Litium har kunder vars försäljning är starkt beroende av den globala konjunkturen. Bolaget är dock inte starkt beroende av några enskilda kunder. En utdragen konjunkturedgång med minskad konsumtion och minskade investeringar skulle kunna medföra en betydande minskning av efterfrågan på Bolagets tjänster. Globala och regionala ekonomiska och politiska förhållanden kan således komma att kraftigt påverka Litiums omsättning, resultat och finansiella ställning.

LAGSTIFTNING

Litium verkar på en marknad som är underkastad en rad regelverk, bland annat avseende Internetkommunikation, elektroniska avtal, personuppgifts- och dataskydd, annonsering och direktmarknadsföring. Sådant lagstiftning kan påverka Bolagets kostnader och intresset för annonsering på Internet och därmed minska efterfrågan på Litiums produkter och tjänster. Trots att Litium är verksamt inom specifika geografiska områden är Internet globalt tillgängligt, vilket medför att samtliga av Bolagets webbplatser teoretiskt sett skulle kunna anses omfattas av gällande lagar i Riskfaktorer samtliga världens länder. Litium har dock normalt ingen bevakning av lagstiftningen annat än i Sverige. Det kan finnas risk att lagöverträdelser görs i länder med annan lagstiftning, vilket kan leda till kostnader och få negativ effekt på bolagets resultat och ställning

LEVERANTÖRER

Litium är beroende av externa leverantörer. Alla avbrott avseende nätverksaccess eller -tjänster, vilka delas av andra och tillhandahålls av sådana leverantörer, eller oförmåga hos dessa att handha nuvarande eller högre volymer kan skada verksamheten. Vidare kan finansiella eller andra svårigheter hos leverantörerna, vars omfattning Bolaget ej kan förutse, påverka verksamheten negativt. Litium har begränsad kontroll över sina leverantörer, vilket ökar Bolagets sårbarhet om problem uppstår kring de tjänster som externa leverantörer tillhandahåller.

KONKURRENS

Marknaden för produkter och tjänster inom e-handel kännetecknas av en snabb teknisk utveckling och hög konkurrens. Flera av Litiums nuvarande och potentiellt framtida konkurrenter kan ha ett konkurrensövertag i form av till exempel längre historik, ett mer inarbetat varumärke, större annonseringsregister eller bättre tillgång till annonsplatser på högtrafikerade webbplatser samt större finans-, teknik- och marknadsföringsresurser. Om Litium således inte kan anpassa Bolagets verksamhet och produkter till den tekniska utvecklingen på marknaden finns det risk för att Bolaget förlorar konkurrenskraft, vilket framgent skulle kunna påverka Bolagets utvecklingsmöjligheter negativt.

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Det finns alltid risk för att nya produkter och tjänster inte mottas av marknaden på ett positivt sätt och att andra produkter som konkurrenter tar fram kan komma att få bättre genomslag. En sådan utveckling skulle kunna medföra negativa effekter för Litiums resultat och finansiella ställning.

TEKNISKA RISKER

Litium utvecklar och tar löpande fram nya tekniska lösningar och produkter. Den egen-utvecklade tekniken kan komma att innehålla ännu okända programfel eller felaktig prestanda, vilket kan påverka Bolaget negativt. Vidare kan en utbredd användning av ny internet-, nätverks- eller annan webbrelaterad teknik komma att kräva investeringar för att förändra eller anpassa Litiums produkter, tjänster eller infrastruktur. Detta kan vara resurskrävande och negativt påverka resultat och finansiell ställning. Då vissa av Bolagets produkter och tjänster ännu ej är färdigutvecklade, kan det uppstå tekniska problem som gör att utvecklingen tar längre tid innan produkten eller tjänsten når marknaden. Kostnaderna för Bolaget kan därför bli högre än beräknat. Om Litium skulle misslyckas med att utveckla och lansera produkter baserat på det utvecklingsarbete som bedrivs, finns risk att värdet på Bolagets tillgångar behöver skrivas ned. Litiums fortsatta utveckling är även beroende av att Bolaget håller jämna steg med den tekniska utvecklingen och kan anpassa produkter och tjänster till förändringar av industristandarder och marknadens behov. Detta kan kräva betydande ledningsinsatser och kapital. Om Litium utvecklar nya produkter är det inte säkert att de mottas positivt av marknaden. Detta riskerar att påverka Bolagets möjligheter att bibehålla och attrahera kunder, vilket kan komma att negativt påverka dess verksamhet, resultat och finansiella ställning.

KONJUNKTUR

Bolagets utveckling och finansiella ställning är delvis beroende av faktorer, såsom den allmänna konjunkturen, marknadsförutsättningarna för kunderna och förekomsten av konkurrens. En allmänt svag konjunktur kan ha en negativ påverkan på Bolagets verksamhet, tillväxt, resultat och finansiella ställning.

ANSVAR FÖR PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Eventuella fel i Litiums produkter skulle kunna föranleda ansvar och krav på skadestånd mot Bolaget. Litium kan även komma att bli ansvarigt för skador orsakade av dess produkter och tjänster. Detta täcks i normala fall av försäkringar, men det kan finnas risk att ett sådant ansvar skulle kunna påverka Litiums verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt. Vidare kan tredje part komma att kräva skadestånd på grund av innehåll som Litium levererar om innehållet bryter mot tredje parts upphovsrätt, varumärkesrätt eller andra immateriella rättigheter, eller om innehållet är ärekränkande, vilseledande, olagligt eller på annat sätt bryter mot lagar och förordningar. Eventuella skadeståndsanspråk eller motkrav kan leda till tidsödande och kostsamma rättsprocesser och ta ledningens resurser i anspråk.

AVBROTT ELLER FEL I IT- OCH KOMMUNIKATIONSSYSTEM

Litiums framgång är beroende av kontinuerlig och avbrottsfri drift av Bolagets IT- och kommunikationssystem. Långvariga eller upprepade systemfel kan försämra Litiums förmåga att erbjuda kunderna service och konkurrenskraftiga tjänster. Alla sådana fel skulle minska efterfrågan på Bolagets produkter och tjänster. System av det slag Litium använder kan skadas eller råka ut för avbrott på grund av flera olika faktorer, till exempel strömavbrott, datorvirus, manipulation och naturkatastrofer. Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat skulle kunna påverkas negativt i betydande omfattning av skador eller fel som stör eller försenar driften.

BEROENDE AV NYCKELPERSONER OCH MEDARBETARE

Litium baserar sin framgång på och är beroende av befintliga medarbetares kunskap, erfarenhet och kreativitet samt att i framtiden kunna rekrytera och behålla nyckelpersoner. Personer med hög kompetens är mycket efterfrågade och Litium kan komma att ådra sig betydande kostnader för att rekrytera och behålla sådana personer. Det kan finnas risk att dessa kan erhålla mer attraktiva villkor från konkurrenter i branschen eller närstående branscher. Om Bolaget inte lyckas rekrytera och behålla kvalificerad personal kan det bli kostsamt att fullfölja Bolagets affärsstrategi, vilket skulle påverka Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt.

OSÄKERHET KRING SAMARBETSAVTAL

Litium är och kommer även framgent att vara beroende av samarbetsavtal med externa parter. Det kan finnas risk att existerande samarbetsavtal sägs upp eller förklaras ogiltiga eller att det inte kommer att förekomma förändringar i ingångna avtal. Även om Litium anser att nuvarande och framtida samarbetspartners har ekonomiska intressen av att fullfölja sina

åtaganden enligt ingångna avtal, kommer Litium inte att kunna styra vare sig deras resurser eller när i tiden detta sker. Det kan finnas risk för att nuvarande eller framtida samarbetspartners inte kommer att kunna uppfylla sina åtaganden eller att samarbetsavtalen inte kommer att medföra framtida intäkter.

KUNDLOJALITET

Litium är beroende av att Bolagets produkter och tjänster utvecklas och fungerar normalt och att inga oförutsedda komplikationer uppstår. Om Litium skulle förlora konkurrenskraft gentemot övriga aktörer finns det risk för att kunderna söker sig till andra leverantörer. En sådan utveckling skulle kunna medföra ett försämrat resultat för Bolaget då försäljningen skulle kunna minska.

FRAMTIDA KAPITALBEHOV

Bolaget är på sikt beroende av att tillräcklig lönsamhet och positivt kassaflöde uppnås. Även om det är styrelsens bedömning att den gällande finansieringsplanen är tillräcklig för att uppnå positivt kassaflöde, kan ytterligare finansiering komma att behövas.

FÖRMÅGA ATT HANTERA TILLVÄXT

Litiums verksamhet förväntas fortsatt att växa och i takt med detta behöver Bolaget försäkra sig om att ha effektiva planerings- och ledningsprocesser för att kunna genomföra affärsplanen på en marknad som är under snabb utveckling. Litium är för sin tillväxt även beroende av att kunna uppgradera produktionskapaciteten för att tillgodose potentiella ökningarna i verksamhetsvolymen. Om inte Bolaget lyckas hantera kapacitetsbelastningar kan det skada verksamheten och den finansiella ställningen samt påverka resultatet negativt.

KREDITRISKER

Kreditrisk innebär risk för att Bolaget inte erhåller betalningar för utförda tjänster som fakturerats och är framför allt knuten till kundfordringar. Bolagets kunder består av små, medelstora och stora företag. Kreditrisken mot de större företagen i kundkretsen bedöms som låg medan risken mot de mindre företagen är högre. Samtidigt bör noteras att de mindre företagen tenderar att investera mindre belopp i Bolagets verktyg och tjänster, vilket således betyder att Bolagets kreditrisk är lägre i absoluta tal per enskild mindre kund jämfört med Bolagets större kunder. Väsentliga kundkreditförluster kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning negativt.

RISKER FÖRENADE MED AKTIERNA OCH ERBJUDANDET

Marknadsplats

AktieTorget är en alternativ marknadsplats och har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Aktietorget regleras av regler på AktieTorget vilka är mindre omfattande än de krav som ställs på bolag på en reglerad marknad. En placering i ett bolag som handlas på AktieTorget är därmed mer riskfylld än en placering i ett börsnoterat bolag.

Risker relaterade till handel i Litiums aktier

Marknadskursen på Litiums aktier kan komma att avvika avsevärt från emissionskursen, bland annat på grund av allmänna marknadsfluktuationer samt de faktorer som beskrivs i detta samt andra avsnitt i detta Prospekt. Marknadspriset på Litiums aktier kan falla till följd av att aktier avyttras på marknaden i osedvanligt stor utsträckning, eller till följd av förväntningar om att sådana avyttringar kommer att ske. Sådana avyttringar kan även göra det svårt för Litium att i framtiden skaffa kapital genom emission av aktier eller andra värdepapper vid de tidpunkter och till de priser som Bolaget anser vara lämpliga.

Framtida utdelning

De aktier som tecknas i nyemissionen berättigar formellt till utdelning från innevarande räkenskapsår. Litium lämnar för närvarande inte någon utdelning och avser heller inte att göra det förrän Bolaget genererar vinst. Framtida utdelning till aktieägarna är beroende av utvecklingen av Litiums verksamhet, finansiella ställning, kassaflöden, rörelsekapitalbehov och andra faktorer, varför det ej går att förutsäga omfattningen av framtida utdelningar.

KONTAKTUPPGIFTER

LITIUM AB (PUBL)

Fleminggatan 85
112 45 Stockholm
08-58 64 34 00
info@litium.com
www.litium.se

FINANSIELL RÅDGIVARE

Pepins Group AB (publ)

Värmdövägen 84
131 54 Stockholm
08-673 17 90
info@pepins.com
www.pepins.com

EMISSIONSINSTITUT

Aqurat Fondkommission

Box 7461
103 92 Stockholm
08-684 05 800
info@aqurat.se